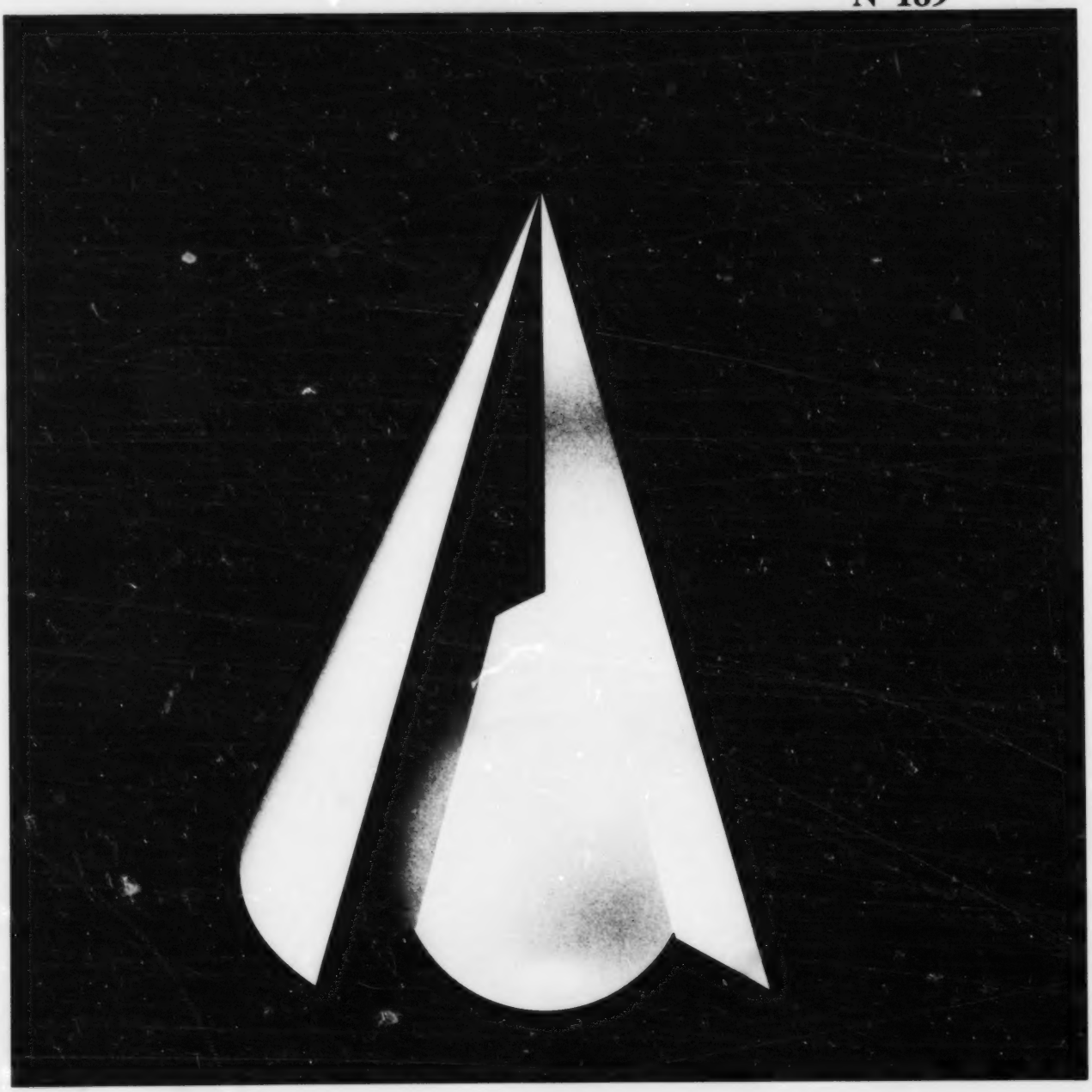
Documents de recherche

Direction des études analytiques

L'importance de l'entrée dans le secteur canadien de la fabrication, document accompagné d'une annexe sur les questions de mesure

par John R. Baldwin, Desmond Beckstead et Andrée Girard

N° 189



Statistics Canada Statistique Canada

Canada

DIRECTION DES ÉTUDES ANALYTIQUES
DOCUMENTS DE RECHERCHE

La série de documents de recherche de la Direction des études analytiques permet de faire connaître, avant leur publication, les travaux de recherche effectués par le personnel de la Direction, les boursiers invités et les universitaires associés. Cette série a pour but de favoriser la discussion sur divers sujets, notamment le travail, la dynamique des entreprises commerciales, les pensions, l'agriculture, la mortalité, la langue, l'immigration, la statistique informatique et la simulation. On incite les lecteurs à faire part aux auteurs de leurs commentaires, critiques ou suggestions. Une liste des titres figure à l'arrière de ce document.

Les documents de la série sont distribués aux bureaux régionaux de Statistique Canada, aux représentants statistiques des provinces, aux instituts de recherche et aux bibliothèques spécialisées. Vous pouvez aussi les télécharger par Internet à l'adresse *www.statcan.ca*.

Pour plus d'information veuillez communiquer avec :

Comité de révision des publications
Direction des études analytiques, Statistique Canada
Immeuble R.-H.-Coats, 24^{e} étage
Ottawa (Ontario) K1A 0T6
(613) 951-1804

L'importance de l'entrée dans le secteur canadien de la fabrication, document accompagné d'une annexe sur les questions de mesure

par

John R. Baldwin *
Desmond Beckstead **
Andrée Girard ***

No. 189

11F0019 N° 189
ISSN : 1205-9161
ISBN : 0-662-87222-3

Statistique Canada
Division de l'analyse micro-économique
24ième étage, Immeuble R.-H. Coats
Ottawa, K1A 0T6
Télécopieur : (613) 951-5403

* (613) 951-8588
Courriel : baldjoh@statcan.ca

** (613) 951-6199
Courriel : beckste@statcan.ca

*** (613) 951-8581
Courriel : andree.girard@statcan.ca

Mai 2002

Le nom des auteurs est inscrit selon l'ordre alphabétique.

Ce document reflète les opinions des auteurs uniquement et non celles de Statistique Canada.

Ce document a été écrit pour faire partie du projet économique sur la croissance de l'OCDE et a été publié en anglais seulement, comme document de travail dans Science, Technology and Industry (STI) de l'OCDE.

Also available in English

102-05276/

Table des matières

RÉSUMÉ ..... **V**

SOMMAIRE ..... **VII**

1. INTRODUCTION **1**

2. L'AMPLEUR DE L'ENTRÉE DANS L'ÉCONOMIE **2**

2.1 QUAND UNE NOUVELLE ENTREPRISE DEVIENT-ELLE UNE NOUVELLE ENTREPRISE? 3
2.1.1 Précision des estimations *4*
2.1.2 Questions de définition *5*
2.2 LES ÉLÉMENTS PROBANTS DE TAUX ANNUELS D'ENTRÉE 7
2.2.1 L'entrée dans le groupe des travailleurs autonomes *7*
2.2.2 L'entrée mesurée à partir de dossiers administratifs *9*
2.2.3 Le calcul de taux d'entrée à l'aide d'une enquête sur la production *15*
2.3 LA MATURATION DES ENTRANTS 18
2.4 LES ÉLÉMENTS PROBANTS DE L'EFFET DE L'ENTRÉE À LONG TERME SUR L'EMPLOI 20
2.5 UNE COMPARAISON DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS 23
2.6 UNE COMPARAISON DE L'ENTRÉE DANS LE SECTEUR DES BIENS À L'ENTRÉE DANS CELUI DES SERVICES 25

3. CONCLUSION **30**

ANNEXE A : CHOIX D'UNE BASE DE DONNÉES À DES FINS DE RECHERCHE **32**

BIBLIOGRAPHIE **48**

Résumé

Il faut mesurer l'étendue de l'entrée dans l'économie canadienne pour comprendre l'importance du processus dynamique d'entrée à l'intérieur de cette économie. Le présent document a principalement pour objectif de résumer l'information dont nous disposons sur l'envergure de l'entrée dans l'économie au Canada.

Il réalise également un autre objectif. Certaines études sont axées sur des comparaisons entre pays (Geroski et Schwalbach, 1991; OCDE, 2001). Il est difficile d'interpréter les résultats de ces études à moins d'aborder des questions méthodologiques qui se rattachent à la façon de mesurer l'entrée dans l'économie. Il est également difficile d'évaluer des comparaisons au niveau international si l'on ne comprend pas à quel point des bases de données différentes produisent des résultats différents. Les comparaisons entre pays établies à partir de sources de données extrêmement différentes peuvent être trompeuses en raison de leur manque de comparabilité.

Parce qu'il existe plus d'une base de données fiable pouvant servir à estimer l'entrée dans l'économie au Canada, nous nous demandons à l'intérieur du présent document à quel degré les taux mesurés d'entrée varient d'une base de données canadienne à une autre. En examinant l'écart entre les taux d'entrée produits par ces bases de données, nous y fournissons une estimation de la plage ou de l'intervalle de confiance qu'il faudrait utiliser pour évaluer s'il existe d'un pays à un autre des différences réelles sur le plan des taux mesurés d'entrée. Nous offrons aussi aux présentes des orientations relativement aux questions que devraient se poser les chercheurs effectuant des études internationales à propos des bases de données. Nous y formulons finalement des suggestions au sujet des domaines de comparaison sur lesquels les études internationales devraient être axées.

Mots clés : entrée, questions de mesure

Sommaire

Ce document présente des estimations, fondées sur trois bases de données différentes, de l'importance de l'entrée dans l'économie au Canada. En outre, il vise à donner une idée de l'ordre de grandeur des intervalles de confiance dont il faut entourer les estimations aux fins de comparaisons entre pays. Comme il existe plus d'une base de données fiable pouvant servir à estimer l'entrée dans l'économie au Canada, ce document examine à quel degré les taux mesurés d'entrée varient d'une base de données canadienne à une autre. Ce faisant, il fournit une estimation de la plage qu'il faut utiliser lorsqu'on procède à des études des différences des taux d'entrée entre pays, pour évaluer s'il existe d'un pays à l'autre des différences réelles sur le plan des taux mesurés d'entrée.

a) Questions conceptuelles : La première partie du document porte sur d'importantes questions conceptuelles qu'il y a lieu de régler avant de décider des mesures de l'entrée qui seront utilisées aux fins des comparaisons entre pays.

En premier lieu, les auteurs signalent que les mesures de l'entrée diffèrent généralement d'une base de données à l'autre puisque le moment de la saisie de l'information sur une nouvelle entité commerciale dans les différentes bases de données diffère pour des raisons d'ordre administratif. Plus la saisie se fait tôt dans le processus, plus les taux d'entrée sont élevés.

Les auteurs signalent aussi dans cette partie du document que les bases de données peuvent différer sensiblement quant à la précision avec laquelle elles mesurent les entreprises qui sont « vraiment » nouvelles. On précise cependant qu'il n'existe pas de définition de « vraiment » nouvelle susceptible de satisfaire à toutes les fins de recherche.

La troisième partie de la section sur la méthode employée traite de domaines où les décisions sur la façon dont l'entrée doit être mesurée sont, de nouveau, fonction du but de l'étude — faut-il calculer les taux d'entrée à l'aide du nombre de nouvelles entreprises ou d'une mesure de la taille (les ventes, l'effectif); doit-on les calculer sur le court ou le long terme (sur des périodes d'un an, de cinq ans ou encore plus longues); faut-il établir les estimations à l'échelle de l'économie à l'aide de moyennes pondérées ou non pondérées établies pour les branches d'activité? Différents choix dans chacun de ces domaines donneront des tableaux très différents de l'importance de l'entrée. Dans ce document, les taux d'entrée sont calculés selon le nombre d'entreprises et selon la taille de l'effectif, pour montrer les différences entre les deux. On présente des résultats à court et à plus long terme pour permettre au lecteur de voir les différences entre les deux. Enfin, on examine, lorsque la chose est possible, les effets de l'inclusion des fusions sur les taux mesurés d'entrée.

b) Les éléments probants de taux annuels d'entrée : La deuxième partie du document porte sur des taux d'entrée établis à partir de deux fichiers administratifs canadiens et d'un fichier d'enquête. On examine les différences entre les taux d'entrée portant sur une période d'un an et de cinq ans, calculés d'abord comme pourcentage des entreprises qui viennent d'être créées, puis comme pourcentage de l'effectif des nouvelles entreprises.

Cette étude montre que les taux d'entrée à court terme calculés selon le nombre d'entreprises sont très sensibles à l'exhaustivité des bases de données utilisées, mais moins sensibles à ce facteur quand on se sert d'estimations pondérées par le nombre d'emplois. Les différences sur le plan des résultats produits par différentes bases de données sont cependant moins marquées que celles obtenues lorsqu'on utilise des taux à long terme ou lorsqu'on établit la moyenne de taux annuels sur plusieurs années pour aplanir les idiosyncrasies qui existent à l'intérieur des bases de données micro-économiques servant à mesurer l'entrée. Le pourcentage d'entreprises qui entrent sur le marché et qui survivent jusqu'à un point donné dans le temps est assez similaire quelle que soit la base de données utilisée aux fins de cette étude.

Les auteurs soutiennent en outre que les statistiques sur l'entrée qui mesurent l'importance du phénomène à l'aide de l'emploi sont moins sensibles aux exclusions idiosyncratiques associées aux différentes bases de données, mais plus touchées par la définition de l'entrée, particulièrement lorsque cette définition inclut les fusions. Au Canada, il y a chaque année un roulement important attribuable à des prises de contrôle. Les taux d'entrée qui incluent la plupart des fusions sont beaucoup plus élevés que ceux dont on élimine cette forme de roulement.

c) Conclusions sur l'importance de l'entrée : Les mesures de l'entrée présentées dans ce document montrent que le processus dynamique qui amène de nouvelles entreprises dans une industrie et qui élimine de vieilles entreprises de branches d'activité refaçonne radicalement le paysage industriel du Canada. Un grand nombre d'entreprises tentent chaque année de percer sur les marchés. Au Canada, de 15 à 20 % de toutes les entreprises naissent chaque année, le pourcentage des nouvelles entreprises étant supérieur dans le secteur des services que dans celui de la fabrication. Les répercussions sur l'emploi d'une cohorte d'entrée d'une seule année sont moins marquées, étant donné que les entrants sont plus petits en moyenne que l'entreprise typique d'une branche d'activité. Suivant la façon dont on mesure la taille des nouvelles entreprises, celles qui sont entrées l'année précédente représentent en moyenne de 2 % à 4 % du nombre d'emplois dans le secteur.

Par contre, si nous examinons les entrants qui survivent cinq ans, nous constatons que les taux d'entrée sont moins élevés que si nous mesurons l'entrée d'une année à l'autre. Lorsqu'on utilise le nombre d'entreprises, on constate que les taux d'entrée chez les survivants varient de 5 % à 6 % (comparativement aux taux annuels qui varient de 15 % à 20 %). D'autre part, les taux d'entrée suivant l'emploi la cinquième année ne sont pas beaucoup moins élevés que les taux d'entrée la première année; le taux d'entrée chez les survivants, calculé selon le nombre d'emplois, est d'environ 2,5 % pour l'économie dans son ensemble (il est donc assez semblable aux taux annuels). Même si un grand nombre d'entreprises ferment leurs portes avant leur cinquième année d'exploitation, celles qui survivent prennent une telle expansion que l'importance de la cohorte d'entrée se maintient plus ou moins au cours des cinq premières années d'exploitation.

On peut aussi mesurer l'effet des entrants non seulement selon le nombre d'entreprises qui sont entrées l'année précédente, mais d'après l'effet cumulatif de cinq ou dix ans d'existence des nouvelles entreprises. Tous les entrants n'auront pas survécu et ne seront donc pas dénombrés dans une telle estimation, mais il en survivra un groupe suffisamment important pour garantir

que l'effet cumulatif de l'entrée augmente à mesure que se prolonge la période utilisé pour mesurer le phénomène. Dans le secteur de la fabrication, dix ans d'existence d'entrants représentent quelque 16 % des livraisons; 20 ans d'existence d'entrants en représentent environ 34 %. Ces estimations à long terme sont tout aussi élevées dans le secteur des services.

En conclusion, l'entrée dans l'économie canadienne est importante pour deux raisons. En premier lieu, au cours de toute période donnée, un pourcentage élevé d'entreprises est constitué d'entrants récents. Même si beaucoup de nouvelles entreprises ne survivent pas, certaines restent en exploitation et prennent de l'expansion. Ensemble, les cohortes successives d'entrants récents, entreprises tant nouvelles qu'établies depuis un certain temps, représentent une proportion importante de la production.

1. Introduction

Les marchés fluctuent constamment (Agarwal et Gort, 1996). La concurrence amène continuellement des entreprises à se développer et d'autres à décliner. La proportion des parts de marché transférées à l'intérieur d'une industrie typique de la fabrication au Canada variait dans les années 70 de 30 à 40 % (Baldwin, 1995). C'est ce changement qui provoque un renouvellement continu dans l'industrie. Une partie importante de ce roulement découle de l'entrée d'entreprises dans l'économie et de leur sortie de cette dernière.

L'entrée dans l'économie est intéressante pour plusieurs raisons. C'est un baromètre de l'état de celle-ci. Un entrepreneur est l'élément moteur qui sous-tend une nouvelle entreprise et une économie entrepreneuriale est une économie dynamique et innovatrice. Une économie entrepreneuriale court des risques pour fabriquer de nouveaux produits et pour créer de nouvelles formes de richesses. C'est une économie qui expérimente de nouvelles idées, de nouveaux procédés/processus, qui se renouvelle et l'entrée constitue une source importante de renouvellement.

Beaucoup d'entrepreneurs lancent chaque année de nouvelles entreprises dont la majorité ont la vie courte. La plupart des nouveaux entrants sortent de l'économie peu après leur naissance ou leur création (Baldwin et col., 2000). Ce processus fournit le stimulus nécessaire à l'apprentissage de l'entrepreneuriat. L'expérimentation liée à l'entrée est la clé d'une économie de marché dynamique.

Les nouvelles petites entreprises fournissent un stimulus important à la population industrielle (Rothwell et Zegveld, 1982; Rothwell, 1989). La plupart des entrants sont petits par rapport à la population des entreprises existantes (Baldwin 1995; Audretsch, 1995 également). Quelques petits entrants se développent et deviennent les nouvelles génératrices du système industriel. D'autres entrants demeurent relativement petits, mais offrent une source importante d'innovation dans le secteur des petites entreprises, surtout sur le plan de la différenciation de la qualité.

Les petites entreprises excellent aux niveaux de la capacité d'offrir des produits de qualité et de la flexibilité du service (Baldwin et coll., 1994; Baldwin et coll. également, 1998). Elles savent parfaitement s'assurer de l'évolution des goûts du consommateur en ce qui concerne la quantité de services liés à un produit ou se montrer flexibles pour ce qui est d'autres aspects d'un produit offert. Les nouvelles petites entreprises, mieux en mesure de pressentir les exigences du consommateur, sont constamment en train de remplacer d'autres petites entreprises moins à même de le faire.

L'une des manifestations du succès des petits entrants est leur tendance à payer des salaires plus élevés et à être plus productifs que les entreprises qu'ils éliminent du marché (Baldwin, 1995, 1996). Les petits entrants imposent une discipline aux entreprises existantes. C'est le processus d'entrée qui contribue à produire de l'information sur les combinaisons de produits et de services qui satisfont le plus les goûts du consommateur.

Il faut, dans un premier temps, mesurer l'étendue de l'entrée dans l'économie canadienne pour comprendre l'importance du processus dynamique d'entrée à l'intérieur de cette économie. Le présent document a principalement pour objectif de résumer l'information dont nous disposons sur l'envergure de l'entrée dans l'économie au Canada.

Il réalise également un autre objectif. Certaines études sont axées sur des comparaisons entre pays (Geroski et Schwalbach, 1991; OCDE, 2001). Il est difficile d'interpréter les résultats de ces études à moins d'aborder des questions méthodologiques qui se rattachent à la façon de mesurer l'entrée. Il est également difficile d'évaluer des comparaisons au niveau international si l'on ne comprend pas à quel point des bases de données différentes produisent des résultats différents. Les comparaisons entre pays établies à partir de sources de données extrêmement différentes peuvent être trompeuses en raison de leur manque de comparabilité.

Parce qu'il existe plus d'une base de données pouvant servir à estimer l'entrée dans l'économie au Canada, nous tentons aux présentes de fournir certaines orientations relativement aux études internationales à l'intérieur desquelles on compare les taux d'entrée. Nous nous y demandons à quel point les taux mesurés d'entrée varient quand on utilise à des fins de mesure des bases de données canadiennes différentes. Ce faisant, nous y fournissons une estimation de la plage ou de l'intervalle de confiance qu'il faudrait utiliser pour évaluer s'il existe d'un pays à un autre des différences réelles sur le plan des taux mesurés d'entrée. Nous y offrons également des orientations quant aux questions que devraient se poser les chercheurs effectuant des études internationales à propos des bases de données. Nous y formulons finalement des suggestions au sujet des domaines de comparaison sur lesquels les études internationales devraient être axées.

2. *L'ampleur de l'entrée dans l'économie*

L'entrée dans l'économie est au cœur de deux paradigmes économiques assez disparates. D'un côté, on considère que les nouveaux entrepreneurs constituent la principale composante du système économique (Knight, 1921; Kirzner, 1972). De l'autre, l'approche néoclassique traditionnelle dépeint l'entrée dans l'économie et la sortie de cette dernière comme des forces stabilisatrices qui font baisser les profits supérieurs à la normale à l'intérieur d'une industrie et qui égalisent le prix et le coût moyen au sein d'une branche d'activité.[1] Puisque l'entrée joue un rôle dominant dans les deux modèles, nous examinerons les éléments probants d'ordre quantitatif dont nous disposons pour voir s'ils appuient l'idée que l'entrée est importante. Nous allons entreprendre de répondre à trois questions. Premièrement, quel est le taux annuel ou instantané d'entrée? Deuxièmement, quel est le taux d'entrée des survivants, le taux d'entrée lorsque nous n'examinons que les entreprises qui survivent à la toute petite enfance? Troisièmement, quelle est l'importance relative de l'entrée quand on la mesure à l'aide du nombre d'entreprises, plutôt qu'au moyen du nombre d'emplois. Nous allons ensuite illustrer les réponses aux trois questions au moyen d'exemples concrets tirés des secteurs des biens et des services.

[1] Voir Geroski et Schwalbach (1991) pour des renseignements sur un certain nombre d'études empiriques aux fins desquelles on a adopté cette approche.

2.1 Quand une nouvelle entreprise devient-elle une nouvelle entreprise?

Il faut disposer de mesures quantitatives de l'importance des nouvelles entreprises si l'on veut comprendre la portée de l'entrée. Nous avons besoin d'estimations de la portée de l'effet de l'entrée sur les marchés existants. Ces mesures peuvent viser à nous dire quel pourcentage du marché vient tout juste (au cours de la dernière année, par exemple) d'être renouvelé ou quel pourcentage en a été renouvelé sur une plus longue période (comme les cinq ou les dix dernières années).

Les études empiriques du processus d'entrée ont été au départ principalement limitées à des études de cas (comme Mansfield, 1962), ce qui a commencé à changer avec la création de grosses bases de micro-données. Beaucoup d'études ont jusqu'ici été le fait de bureaux de la statistique qui ont informatisé leurs dossiers sur des populations d'entreprises durant les années 70 et 80. Les bases de données susmentionnées ont pour origine des fichiers officiels de bureaux de la statistique, qui englobent le plus souvent la population du secteur de la fabrication (le LRD au U.S. Bureau of the Census, par exemple), ou des sources du secteur privé comme le fichier longitudinal mis au point à la Small Business Administration à partir d'enregistrements de Dun and Bradstreet. Il existe des fichiers similaires dans d'autres pays. Les fichiers canadiens, par exemple, ont été jusqu'ici établis à partir d'information sur des entreprises de fabrication qui a été recueillie par le personnel du Recensement des manufactures (voir Baldwin, 1995) et d'un fichier plus complet sur la population de toutes les entreprises-employeurs créé à l'aide de dossiers d'impôt (voir Baldwin, Dupuy et Penner, 1992). On a commencé à mettre au point dans d'autres pays des fichiers, souvent à partir de sources administratives comme des dossiers de sécurité sociale (OCDE, 1996).

Nous devons répondre à plusieurs questions importantes avant d'établir des mesures de l'entrée.

Premièrement, quelle est la mesure conceptuelle appropriée de l'entrée? Pour nous assurer du taux conceptuel d'entrée approprié, il nous faut spécifier ce qu'est un entrant ou, plus précisément, nous devons nous demander : Quand une nouvelle entreprise devient-elle une nouvelle entreprise? Les nouvelles entreprises franchissent plusieurs stades. Elles peuvent être simplement une idée dans l'esprit d'un entrepreneur ou une expérience préliminaire susceptible de ne se composer que du travail de ses fondateurs dans un garage ou dans un bureau à domicile. Ces nouveaux entrepreneurs commencent ordinairement à un stade ultérieur à embaucher des employés. C'est à un stade encore plus tardif qu'ils sont intégrés à des registres officiels d'entreprises et qu'ils font l'objet d'une enquête d'un bureau de la statistique ou d'une agence d'évaluation du crédit.

Il est évident qu'il n'existe pas de « bon » moment où l'on devrait mesurer l'entrée. Même si l'on définissait ce moment comme étant la première transaction économique, il faudrait déterminer le type de transaction qui déclencherait une naissance. On saisit pour la plupart des bases de données de l'information sur les entreprises à un moment arbitraire de leur processus expérimental de création, quand elles embauchent leur premier employé, vendent pour la première fois ou paient leurs premiers impôts.

Si la population des entrants qu'on est en train de mesurer se compose de tous les gens qui viennent tout juste de commencer à formuler des idées pour fonder une nouvelle entreprise, le taux d'entrée sera différent de ce qu'il serait s'il englobait les nouvelles entreprises ayant pris l'engagement de créer l'infrastructure nécessaire afin de se lancer en affaires. Plus on les mesure tôt durant le processus d'entrée, plus les taux d'entrée sont élevés, parce qu'il y a beaucoup plus de gens qui conçoivent des idées pour fonder une nouvelle entreprise qu'il y en aura jamais qui parviendront aux stades de l'embauche d'employés et de l'amorce de la production.

Pour les diverses bases de données qui mesurent les entrées, on saisit de l'information sur une nouvelle entreprise à un moment arbitraire et possiblement différent de son développement initial. Plutôt que d'affirmer qu'un moment est préférable à un autre, il vaut mieux le définir clairement, de façon à pouvoir relier les écarts sur le plan des niveaux des taux d'entrée aux différences sur celui du moment où on saisit pour la première fois de l'information sur une nouvelle entreprise.

Il est également important de comprendre les facteurs qui amènent une nouvelle entité à apparaître dans les bases de données servant à mesurer l'entrée. La création d'une nouvelle entreprise peut correspondre à la réception de son numéro d'enregistrement d'entreprise, à l'embauche de ses premiers employés ou à la production de sa première déclaration de revenu. Le processus de délivrance de numéros d'enregistrement d'entreprise peut cependant différer grandement d'un pays à un autre. Une entrée, dans certains cas, est déclenchée dans les bases de données susmentionnées par l'apparition d'une toute nouvelle entreprise qui arrive au sein d'une industrie en construisant de nouvelles usines, ce que nous appelons une entrée d'une nouvelle entreprise. Elle est, dans d'autres cas, provoquée par un changement organisationnel, comme une fusion, ce que nous pouvons appeler « une entrée par fusion ».

2.1.1 Précision des estimations

Même après le règlement de ces questions conceptuelles, il y a des points pratiques importants qui sont liés aux données et qu'il faut examiner pour comprendre pleinement la signification des taux d'entrée établis à partir d'une base de données particulière. On mesure une entrée sous forme d'apparition d'une nouvelle entreprise à l'intérieur de dossiers administratifs. Une entrée est tout événement qui amène les administrateurs de ces derniers à décider qu'une entreprise soumettant des données mérite un nouveau numéro d'enregistrement; les données concernant l'entité seraient, autrement, attribuées à une entreprise déjà existante.

Malheureusement, beaucoup de dossiers n'ont pas été établis à l'origine suivant des règles claires relativement au moment où l'on devait abolir des identificateurs d'anciens dossiers et créer de tels identificateurs. Dans certains dossiers, on attribue arbitrairement de temps à autre à des entreprises actuelles de nouveaux numéros d'enregistrement. Lorsqu'on le fait, une entité actuelle paraît à tort disparaître, puis naître, ce qui se produit souvent en cas de fusion, de regroupement, de changement de propriétaire(s) ou de prise de contrôle. Quand cela arrive, le nombre de naissances mesurées que ces dossiers produisent inclut des fusions. Si un chercheur veut axer son attention uniquement sur quelques entreprises reliées à la création de nouveaux

emplois dans de nouvelles usines, les taux d'entrée qui renferment des fusions ou d'autres formes de changement organisationnel sont alors trop importants. Ces taux sont cependant appropriés si l'objectif d'une étude sur l'entrée consiste à mesurer la naissance de nouvelles entités, aussi bien celles qui sont entièrement nouvelles que celles qui sont déjà passées par une forme majeure de changement organisationnel.

On peut adopter deux approches pour jeter de la lumière sur le degré de gravité de ce problème, puis pour le corriger. Il est possible, premièrement, d'établir des estimations détaillées des taux d'erreur en échantillonnant la base de données et en examinant ces taux.[2] On peut, deuxièmement, utiliser des données externes pour corriger la base de données. Pour le fichier longitudinal canadien établi à partir de dossiers d'impôt, par exemple, on suivait des travailleurs au fil du temps afin de corriger les naissances et les décès (ou les créations et les disparitions) d'entreprise qui venaient de se produire à la suite d'un type quelconque de changement organisationnel (Baldwin, Dupuy et Penner, 1992).

Tout ça pour dire que les taux annuels d'entrée relatifs au même pays peuvent différer quand on les calcule à partir de bases de données qui diffèrent sur les plans de la couverture et du type d'événement qui déclenche la naissance d'une nouvelle entreprise à l'intérieur de telles bases. Cela signifie, en plus, que des bases de données différentes donnent des impressions également différentes de l'étendue du changement dynamique à l'intérieur du paysage industriel. Nous délimitons dans le présent document l'étendue de ces différences.

2.1.2 Questions de définition

Il y a quatre (4) autres questions au sujet desquelles on doit prendre des décisions avant de calculer des taux d'entrée. Ces questions sont les suivantes : Calcule-t-on les taux à l'aide d'un certain nombre de nouvelles usines ou de nouvelles entreprises? Utilisons-nous le pourcentage d'entités (d'établissements ou d'entreprises) qui sont des entrants ou le pourcentage du nombre d'emplois que les entrants représentent? Étudions-nous le court terme ou le long terme? Quel secteur choisir pour calculer des taux d'entrée?

Premièrement, nous pouvons axer notre attention sur les établissements (les usines) ou sur les entreprises (ou les firmes). Les usines constituent le niveau le moins élevé d'une entité d'exploitation sur lequel les bureaux de la statistique centrent leur attention. Une usine peut ou peut ne pas correspondre à un seul emplacement. On regroupe dans certains cas plusieurs emplacements. Les entreprises sont des groupes d'établissements. Ces groupements peuvent correspondre à des entités juridiques ou constituer le niveau le moins élevé auquel il est possible de collecter certaines données (financières, par exemple). Le cas le plus simple est l'entreprise qui se compose de tous les établissements contrôlés par une entité unique. Les chercheurs qui effectuent des études internationales doivent reconnaître que le niveau auquel on définit une « entreprise » varie d'un pays à un autre.

[2] Consulter Baldwin (1995) au sujet du travail qui a été consacré à la base de données sur le secteur canadien de la fabrication et qui visait à estimer les taux d'erreur.

Généralement, plus le niveau d'agrégation utilisé est élevé, plus le taux d'entrée calculé est faible. Lorsqu'on calculera ce taux au niveau des usines, une nouvelle usine que créera une entreprise existante sera classée comme une entrée, tandis qu'on ne devrait pas compter pareil événement comme une entrée au niveau des entreprises.

Deuxièmement, quand on les calculera à l'aide du nombre de nouvelles entreprises qui entreront dans une industrie, les taux d'entrée différeront de ceux qu'on établira lorsqu'on utilisera une mesure de la taille (l'effectif), comme le nombre d'emplois chez les entrants calculé sous forme de pourcentage du nombre total d'emplois, parce que les entrants sont plus petits que l'entreprise moyenne persistante.

L'exhaustivité des bases de données différera également quand on utilisera des règles différentes pour définir une nouvelle entreprise. Certaines règles permettent d'observer plus tôt l'arrivée de nouvelles entreprises que d'autres. Les bases de données permettant de saisir le plus rapidement l'apparition de nouvelles entreprises sont celles qui produisent les taux d'entrée les plus élevés lorsqu'on définit ces derniers sous forme de pourcentage d'entreprises nouvelles au cours d'une période donnée. S'il en est ainsi, c'est parce que le taux de sortie d'une branche d'activité des toutes premières entreprises à entrer dans une industrie est beaucoup plus élevé que celui des entreprises qui y entrent plus tard. Les premières sont cependant aussi très petites et leur omission d'une base de données aura très peu de répercussions sur les taux d'entrée calculés à l'aide du nombre d'emplois ou des livraisons.[3]

Troisièmement, les taux d'entrée différeront suivant les industries qu'on examinera et suivant qu'on calculera ces taux sous forme de moyennes pondérées ou non pondérées. Le degré d'intensité de l'entrée varie d'un secteur à un autre. Les taux d'entrée, pour cette raison, différeront suivant qu'on les calculera à l'aide de moyennes pondérées ou non pondérées, c'est-à-dire suivant qu'on regroupera toutes les industries (la somme de tous les entrants par rapport à la somme de toutes les entreprises) ou qu'on calculera un taux d'entrée pour chaque branche d'activité et qu'on en établira ensuite la moyenne. Les taux d'entrée pondérés seront plus faibles que les moyennes non pondérées lorsque les taux d'entrée dans les secteurs les plus importants auront tendance à être les plus faibles.

Quatrièmement, les taux d'entrée varieront suivant qu'on les calculera sur de courtes périodes (d'un an, par exemple) ou de plus longues (de cinq ans ou plus). Le second taux, une fois annualisé, sera généralement plus faible que le premier, parce qu'il exclura de la mesure les entrants qui échoueront (cesseront leurs activités) au cours des quatre premières années. Les taux calculés sur une plus longue période donnent une meilleure idée de l'importance des entrants qui sont plus permanents. Les deux taux d'entrée sont cependant utiles à des fins d'analyse. Des taux d'entrée à court terme ou annuels élevés, accompagnés de faibles taux d'entrée à long terme indiquent que le processus d'expérimentation est important par rapport à ses répercussions sur une longue période.

[3] Voir Baldwin et Gorecki (1990) pour des remarques sur ce point.

Nous illustrerons dans les sections qui suivent la sensibilité des taux d'entrée calculés au choix d'une base de données. Nous examinerons pour ce faire les différences que crée l'utilisation de plusieurs solutions de rechange : calculer des taux d'entrée sous forme de pourcentage de nouvelles entreprises ou de pourcentage du nombre d'emplois dans les nouvelles entreprises, calculer des taux d'entrée à court terme plutôt que calculer des taux d'entrée à long terme et les calculer dans le secteur des biens par opposition au secteur des services. Nous y montrerons que les différences sont importantes sur certains plans, mais non sur d'autres.

2.2 Les éléments probants de taux annuels d'entrée

Une nouvelle entreprise franchit plusieurs stades initiaux. On conçoit une idée pour une nouvelle entité; une personne commence à consacrer du temps et des efforts à concrétiser cette idée, en accordant parfois moins de temps à une activité d'emploi rémunérée; on loue un local et on achète des biens pour préparer le lancement de la nouvelle entreprise, puis on peut embaucher des employés pour amorcer le processus de production ou y contribuer.

Nous utilisons dans ce qui suit plusieurs bases de données différentes pour mesurer le taux d'entrée dans l'industrie au Canada de façon à montrer le type de différences qui découlent de l'emploi de trois bases de données donnant lieu à la saisie de l'entrée à différents moments du cycle de vie des nouvelles entreprises. La première base fait appel à des données sur les stades préliminaires de la formation de ces entreprises. La deuxième et la troisième donnent lieu, respectivement, à la saisie des données au stade où elles embauchent pour la première fois des employés et lorsque ces entreprises ressortent à l'intérieur d'une enquête sur la production pour le secteur de la fabrication.

2.2.1 L'entrée dans le groupe des travailleurs autonomes

Comme il est difficile de saisir des données sur les tout premiers stades d'une entreprise, on utilise parfois à cette fin de l'information sur le travail autonome ou indépendant.[4] Lorsqu'ils commenceront à élaborer de nouvelles idées hors du cadre de leur principal emploi rémunéré, les gens se mettront finalement à toucher des revenus tirés d'un travail autonome en retour de leurs efforts. Certains travailleurs devenus récemment des travailleurs autonomes lancent avec succès des entreprises qui continueront à se développer et qui entraîneront la création de grandes entreprises ultérieurement. On définit, par conséquent, ce groupe comme étant l'équivalent de la classe entrepreneuriale.

[4] On dispose d'un profil des travailleurs indépendants à partir de deux sources. La première est une enquête auprès des ménages (l'Enquête sur la population active, ou EPA) qui définit les travailleurs indépendants de façon à inclure les propriétaires actifs d'entreprises constituées en corporation, les propriétaires actifs d'entreprises non constituées en société et les travailleurs autonomes qui ne dirigent pas d'entreprise comme les livreurs de journaux et les aides familiaux non rémunérés (voir Statistique Canada, 1997a). La seconde est établie à partir de dossiers d'impôt et définit les travailleurs indépendants suivant que les gens ont déclaré ou non des revenus tirés d'honoraires professionnels, d'une entreprise, de commissions, d'une exploitation agricole ou de la pêche ou des revenus autres que ceux tirés d'un emploi (voir Statistique Canada, 1997b).

Même s'il inclut sans aucun doute des gens en train d'essayer de créer des entreprises qui finalement se développeront jusqu'au point d'offrir des emplois à d'autres, ce groupe comprend également beaucoup de gens qui sont simplement des employés rémunérés à contrat, plutôt qu'à l'heure, ou qui se satisfont d'une petite entreprise sans employé et du revenu limité qu'ils en tirent.

Les travailleurs autonomes sont devenus relativement plus importants au Canada ces 20 dernières années. Leur proportion est passée entre 1976 et 1997 d'environ 12 % à quelque 17 % du nombre total d'emplois (Statistique Canada, 1997a). Les hommes sont plus susceptibles d'être des travailleurs autonomes, mais le taux de travail indépendant augmente tant pour eux que pour les femmes.[5]

Nous pouvons mesurer l'entrée dans le groupe des travailleurs autonomes en calculant le pourcentage de tous les travailleurs indépendants une année qui viennent tout juste de le devenir. Lorsqu'on utilise les dossiers d'impôt et qu'on définit les travailleurs autonomes comme étant les gens dont la part *dominante* du revenu provient d'un travail indépendant, on constate que les taux d'entrée dans ce groupe de travailleurs au Canada sont élevés. Quelque 22,4 % des travailleurs indépendants, en moyenne, sont chaque année de nouveaux travailleurs autonomes ou des entrants dans ce groupe (Lin, Picot et Yates, 1999). Le fait de définir les travailleurs autonomes comme étant les gens qui déclarent *un* revenu tiré d'un travail indépendant donne un taux moyen d'entrée de 15 % pour les hommes et de 24 % pour les femmes (Statistique Canada, 1999 également).

Il faudrait cependant reconnaître qu'une proportion importante des travailleurs autonomes ne le devient pas pour créer de solides entités de production, que ce soit sur le plan des ventes, de l'emploi ou de la formation de capital, et qu'elle ne fait pas non plus partie de la catégorie des entrepreneurs dynamiques dans le sens habituel où on l'entend. Dans certains métiers/certaines professions (exploitant agricole, artiste, travailleur de la construction ou vendeur), les travailleurs sont plus susceptibles que les autres d'être des travailleurs autonomes (Statistique Canada, 1997). On en fait parfois des travailleurs indépendants pour créer un système de rémunération davantage orienté de façon à offrir des stimulants dans les cas où il est difficile de surveiller le rendement au travail. En pareil cas, il est également difficile d'assimiler les travailleurs indépendants de cette catégorie à de nouveaux industriels; si, cependant, cette raison de créer des travailleurs autonomes est bonne, l'augmentation de leur nombre peut quand même indiquer que la main-d'œuvre doit maintenant posséder un ensemble différent de compétences, comme l'autonomie et l'indépendance, qui sont nécessaires dans les situations où on a moins recours à la surveillance et à la supervision.

[5] Ce que les données fiscales montrent est différent de ce qu'indiquent les données de l'EPA. Les premières montrent que le taux de travail autonome augmente plus rapidement pour les femmes, surtout les jeunes femmes, que pour les hommes, chez qui les taux de travail indépendant dans les années 90 ont été relativement constants.

D'autres auteurs laissent entendre que la fiscalité explique en partie l'existence des travailleurs autonomes et l'évolution récente du taux de travail indépendant. En faisant passer des travailleurs du statut d'employé à celui de travailleur indépendant, il est possible pour les entreprises de réduire leurs coûts salariaux si elles peuvent éviter de payer certains avantages sociaux ou si cela permet aux travailleurs de soustraire des déductions fiscales plus importantes de leur rémunération. Les entreprises peuvent, en plus, réaliser une partie du gain sous forme de revenu net. Dans ce cas, les travailleurs autonomes ne représentent pas autant un bassin duquel les propriétaires de nouvelles entreprises de demain sont susceptibles de surgir comme s'il s'agissait d'un groupe de travailleurs bénéficiant d'un système de rémunération différent de celui d'autres, puisqu'ils incluent des gens travaillant en sous-traitance, aussi bien après leur retraite qu'autrement.

Enfin, un employé rémunéré peut devenir un travailleur autonome lorsque de mauvaises conditions économiques l'incitent à quitter son poste pour se lancer dans un travail indépendant. Moins le traitement que touche un salarié est élevé, plus la transition pour lui du statut d'employé à temps plein à celui d'employé à temps partiel combiné à celui de travailleur autonome à temps partiel est probable (Tompa et coll., 2000). Un ex-salarié est également plus susceptible de refaire la transition en sens inverse, c'est-à-dire du statut de travailleur autonome à celui d'employé à temps plein si le traitement en tant qu'employé est plus élevé que le revenu tiré d'un travail indépendant (Statistique Canada, 2000). Pour une femme du moins, la probabilité d'abandonner le statut de travailleur indépendant est plus élevée lorsque son conjoint réalise des revenus relativement supérieurs. Dans une économie où le revenu d'emploi diminue par rapport au coût de la vie comme c'est le cas actuellement, nous devrions nous attendre à constater des taux de travail autonome plus élevés. Ce genre de travail peut également ne pas engendrer le type de nouvelle entreprise susceptible de se développer et de contribuer à la croissance globale de l'emploi ou de la productivité.

Ces divers arguments laissent entendre qu'il est difficile de départager les travailleurs autonomes entre ceux qui deviendront les dirigeants des entreprises en expansion de demain et les autres forcément amenés à cette situation par leur type de métier ou de profession ou par de mauvaises conditions économiques et qui préféreraient un autre genre d'emploi. Des éléments prouvent que dans les années 90 de moins en moins de travailleurs autonomes ont embauché d'autres gens. Le pourcentage de travailleurs autonomes constitués en corporation et non constitués en société et qui avaient des employés a régulièrement diminué ces dernières années, passant d'un plafond de plus de 46 % en 1988 à moins de 34 % en 1997 (Statistique Canada, 1997a). La croissance rapide de l'emploi à la fin des années 90 s'est, en plus, accompagnée au Canada d'un ralentissement du développement du travail indépendant.

2.2.2 L'entrée mesurée à partir de dossiers administratifs

À cause des difficultés qu'on éprouve à mesurer le travail indépendant et des problèmes conceptuels qu'on a à l'assimiler à la création de nouvelles entreprises, les chercheurs effectuant la majorité des études sur l'entrée s'appuient sur un moment différent du cycle de vie des entreprises en question pour définir la naissance de ces dernières. La plupart des mesures de l'entrée saisissent l'existence d'une nouvelle entreprise lorsqu'elle apparaît dans un dossier (ou

fichier) administratif, ce qui peut correspondre à l'embauche de son premier employé. Pareille apparition est cette transition particulière dans la vie d'une nouvelle entité qui se produit quand elle franchit une étape majeure, pour rassembler des ressources afin de créer une entreprise assez importante. Ce n'est pas la première étape de la création d'une entité. Cette première étape a été franchie avant l'embauche de travailleurs. Ce n'est même pas la première étape franchie pour assembler des ressources. Une proportion assez importante d'entreprises qui embauchent des employés a déjà fait l'acquisition d'autres actifs, sous la forme d'une usine et d'équipement. L'embauche de travailleurs est cependant une étape clairement délimitée de la croissance de l'entreprise qui offre, considère-t-on, les avantages d'emplois à la population active.

Nous avons donc calculé pour le présent rapport d'étude le taux d'entrée dans la population d'entreprises qui sont des employeurs en examinant le taux de création de nouveaux employeurs. Nous avons utilisé deux bases de données administratives différentes, mais reliées, qui nous ont permis de jauger l'effet de l'emploi de concepts différents pour définir l'« entrée d'une nouvelle entreprise ». On entend par taux d'entrée le nombre d'entrants (des entreprises qui existaient durant la période t, mais non durant la période t-1) divisé par la population d'entreprises pendant la période t. Les deux bases de données nous ont permis de calculer la proportion du nombre total d'entreprises qui avaient des employés à un moment où elles étaient « nouvelles ». La définition de « nouvelle » varie cependant, comme elle le fait entre presque toutes les bases de données servant à calculer des taux d'entrée.

On peut définir une nouvelle entreprise comme une entreprise qui est une nouvelle entité juridique, qui a un ou de nouveaux propriétaires ou gestionnaires, qui passe d'un secteur d'activité à un nouveau également, qui change d'emplacement et qui a été associée à une réorganisation majeure, comme une fusion ou un autre changement au mode de structuration par les entreprises de leurs opérations commerciales. On pourrait autrement définir une nouvelle entreprise comme une entreprise englobant diverses combinaisons de chacun des éléments précités. Le taux d'entrée calculé à partir d'une base de données sera fonction du nombre de ces types d'événements qui déclencheront le signal utilisé pour mesurer l'existence d'une nouvelle entreprise.

Nous avons calculé le premier taux d'entrée à partir d'un fichier dans lequel on suit la piste de toutes les entreprises commerciales[6] à l'intérieur du Registre des entreprises (RE) de Statistique Canada; ce fichier sert à suivre à la trace l'univers des entreprises utilisées pour les enquêtes du Bureau sur la production. Nous employons dans la présente section l'univers d'employeurs inscrits au RE de 1989 à 1997 pour examiner le nombre d'entreprises qui sont nées chaque année et qui avaient des employés. Les fichiers établis à partir du RE sont généralement exhaustifs. La précision des programmes de Statistique Canada de collecte de données dépend de la tenue à jour d'un tableau exact de l'univers à partir duquel le Bureau choisit des échantillons pour ses enquêtes auprès des entreprises.

[6] Les entreprises des secteurs non commerciaux de la santé, de l'éducation et de l'appareil gouvernemental sont incluses sur la liste du RE à Statistique Canada, mais sont exclues du présent rapport d'étude.

La création d'une nouvelle entité à l'intérieur de ces fichiers peut découler d'un certain nombre d'événements. Des chercheurs peuvent ne pas vouloir inclure certains de ces événements dans une définition d'une « nouvelle entreprise ». Des questions à la fois d'ordre conceptuel et d'ordre opérationnel sont reliées à toute décision au sujet des événements qu'il faudrait utiliser pour définir une nouvelle entreprise. Les questions conceptuelles se rattachent au concept d'une nouvelle entreprise qu'on désire retenir pour un élément particulier d'une recherche. Les questions opérationnelles englobent la capacité d'un fichier en particulier de mesurer le concept d'entrée désiré.

Le RE est établi à partir de fichiers dans lesquels on suit la piste des remises ou des versements que les entreprises doivent effectuer lorsqu'elles paient des salaires, pour des pensions, l'assurance-emploi et des retenues d'impôt. Lorsqu'une nouvelle entité s'inscrit auprès de l'administration du régime fiscal (quand une entreprise décide de demander un numéro de nouvelle entreprise), on l'entre dans le RE. Certains de ces nouveaux demandeurs d'enregistrement sont de nouvelles entreprises, dans le sens qu'ils ne sont pas reliés à une entreprise précédente; certains de ces demandeurs sont des entreprises existantes qui ne viennent que tout juste d'embaucher des employés. Certains nouveaux demandeurs d'enregistrement sont des entreprises existantes également qui viennent de changer d'emplacement, qui ont changé de propriétaire(s) ou qui viennent tout juste de restructurer leurs comptes de paye (voir Baldwin, Dupuy, Gellatly et Bian, 2000, annexe).

Un problème conceptuel survient lorsqu'il y a désaccord au sujet de la façon de préciser ce qu'une nouvelle entreprise devrait englober aux fins des mesures de l'entrée. Certains chercheurs peuvent désirer définir les naissances dans un sens plus étroit que celui découlant du fonctionnement du système d'enregistrement, établir, par exemple, qu'elles n'englobent ni changement d'emplacement ni réorganisation.[7] Si c'est le cas, les taux d'entrée établis à partir du Registre des entreprises canadien (et de beaucoup d'autres fichiers) surestimeront le taux de renouvellement des entreprises entièrement nouvelles. Le degré de surestimation dépendra de la rigidité des règles et de la diligence avec laquelle elles seront appliquées par l'administrateur de la base de données au moment de la suppression des différentes formes de réorganisation du registre susmentionné. Les chercheurs devraient toutefois se montrer prudents avant d'adopter une position trop stricte par rapport à ce qu'il faudrait définir comme étant nouvelle. Par exemple, une réorganisation d'une entreprise reliée à sa décision de prendre un numéro de nouvelle entreprise peut supposer une forme importante de renouvellement. Nous avons constaté lors d'enquêtes que bien des réorganisations au sujet desquelles des données ont été saisies dans le RE avaient été radicales, avaient englobé, par exemple, un fils ou une fille ayant pris le contrôle de l'entreprise familiale et modifié complètement la nature de cette dernière.

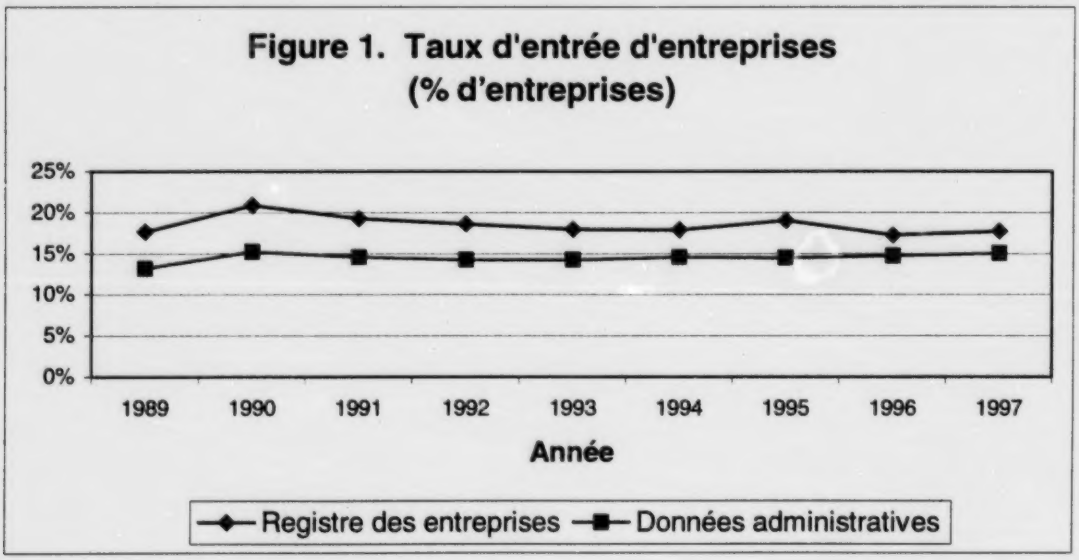
Nous sommes confrontés dans le cas du fichier du RE à un problème opérationnel, en ce sens que certaines formes de réorganisation d'entreprises existantes peuvent englober la création de nouvelles entités qui se lancent dans de nouvelles activités, mais que d'autres formes ne l'engloberont pas. Ces réorganisations peuvent simplement englober un changement de nom ou de comptable(s) entraînant la délivrance d'un numéro d'enregistrement de nouvelle entreprise. Le RE ne renferme pas d'information qui permettrait de faire ces distinctions. Les taux d'entrée

[7] Voir Baldwin, Bin et d'autres (2000) pour une évaluation de l'importance des réorganisations dans ce fichier.

calculés aux fins du présent rapport d'étude à partir du RE incluent donc tous les changements qui y sont définis comme étant une nouvelle entreprise.

Notre deuxième source de données sur l'entrée est le Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE). Le personnel du PALE produit un dossier administratif qui repose également sur le RE, en ce sens que ce dernier est la principale source de la classification structurelle et industrielle des entreprises pour le programme précité. Le fichier du PALE couple les nouvelles naissances inscrites dans le RE à des données administratives sur les salaires payés aux employés. Les naissances inscrites à l'intérieur de ce fichier correspondent à celles enregistrées dans le secteur commercial et pour lesquelles on déclare finalement des gains tirés d'un emploi. La différence entre le fichier du PALE et celui reposant uniquement sur le RE tient au fait qu'on suit la piste de la main-d'œuvre dans le cas du premier pour en supprimer bien des naissances, sinon la totalité, qui sont simplement le résultat d'une réorganisation. Les routines (sous-programmes) de vérification utilisées pour le faire comparent les disparitions aux naissances d'entreprise afin de déterminer si l'on peut trouver la plupart des employés des entreprises disparues à l'intérieur de celles qui sont nées. Si c'est le cas, les routines réattribuent les numéros d'identification des entreprises disparues à de nouvelles entreprises, ce qui élimine cette forme de réorganisation du calcul des naissances et des disparitions. On supprime du fichier certaines fausses disparitions, mais on ne les élimine pas toutes. Le sous-programme de suivi à la trace de la main-d'œuvre ne fonctionne pas bien dans le cas des entreprises les plus petites (de moins de cinq employés généralement). Le fichier ne peut traiter toutes les fusions. L'avantage du fichier du PALE tient au fait qu'on en supprime des dénombrements des naissances d'entités qui peuvent n'englober que des réorganisations. Son inconvénient, c'est qu'on peut en avoir supprimé des événements importants ayant servi à créer des emplois dans le sens où ces derniers auraient été perdus sans ces changements organisationnels.

Figure 1. Taux d'entrée d'entreprises (% d'entreprises)



La figure 1 et le tableau 1 renferment des comparaisons des taux annuels d'entrée établis à partir de ces fichiers. Ces taux ont été calculés sous la forme de moyennes pondérées, la somme de tous les entrants dans la totalité des industries divisée par la somme de toutes les entreprises de la totalité des industries également. Comme on s'y attendait, les taux d'entrée d'entreprises sont généralement les plus élevés quand on utilise les données du RE (voir la figure 1). Au cours de la période étudiée, de 1989 à 1997, le taux d'entrée établi à partir du RE a atteint en moyenne 18,5 %, par rapport à 14,5 % pour celui calculé à l'aide du fichier de données administratives du PALE. Ces différences valent également tant pour le secteur de la fabrication que pour celui des services.

Tableau 1. Taux annuels moyens d'entrée d'entreprises, 1989 à 1997—% d'entreprises

	Toutes	Fabrication	Services	Autres industries de la production de biens
Registre des entreprises	18,5	16,7	18,3	18,5
Fichier du PALE	14,5	11,2	15,1	

Note : Toutes inclut les « autres industries de la production de biens » (les ressources naturelles, la construction, de même que la fabrication et les services).

L'étendue des taux annuels d'entrée indique que l'entrée a un effet spectaculaire sur la composition de la population des entreprises. De 15 à 20 % des entreprises une année donnée sont entrées dans l'industrie l'année précédente, en subissant une certaine transformation qui a occasionné un changement important sur le plan de la nature de leur organisation ou en embauchant soudainement d'autres travailleurs et en devenant des entreprises-employeurs.

Nous avons aussi calculé les taux d'entrée à l'aide du nombre d'emplois dans les nouvelles entreprises divisé par le nombre d'emplois durant la période de base. Les taux d'entrée calculés à l'aide du nombre d'emplois donnent une deuxième métrie qui tient compte de la taille des entrants et, partant, de leur importance économique.[8] On constate généralement que les entrants sont plus petits que la moyenne et que, par conséquent, les taux d'entrée suivant l'emploi sont plus faibles que les taux d'entrée calculés à l'aide du pourcentage d'entreprises qui viennent tout juste de s'intégrer à l'industrie.

Il est difficile d'obtenir une mesure exacte des taux d'entrée suivant l'emploi en raison des problèmes que pose la détermination de la taille des nouvelles entreprises lorsque l'information les concernant est tirée de données administratives. On utilise pour le RE et le fichier du PALE deux méthodes assez différentes afin d'estimer les taux d'entrée. Dans le cas du RE, la taille initiale des nouvelles entreprises signifie le nombre mensuel *maximal* d'emplois la première année. On l'obtient à l'aide des premières déclarations de l'entreprise et on la calcule à partir d'un modèle qui prédit les salaires moyens qui seront payés en se fondant sur les remises ou les versements effectués pour les pensions, l'assurance-emploi et les impôts divisés par une

[8] Leur importance économique dépasse leur taille si nous admettons l'influence que les entrants et les entrants potentiels ont sur les pratiques des entreprises existantes.

estimation du salaire mensuel moyen établi grâce à des données d'enquête.[9] L'hypothèse selon laquelle la première déclaration n'englobe qu'un seul mois est implicite à l'intérieur de la formule utilisée. Si la déclaration initiale d'une nouvelle entreprise englobe plus d'un mois et, malheureusement, les nouvelles entreprises peuvent retarder pendant plusieurs mois une déclaration au gouvernement, il est possible qu'on surestime dans le fichier du RE le nombre mensuel maximal d'emplois réel la première année.

D'un autre côté, pour le fichier du PALE, on estime le nombre annuel d'emplois en divisant tous les salaires payés par un entrant au cours de sa première année civile par le revenu annuel moyen gagné par tous les employés dans la même industrie; on établit la dernière mesure en calculant le revenu mensuel pour l'industrie pertinente, puis en le multipliant par 12, le nombre de mois dans une année de travail. Cela donnera une sous-estimation du nombre total d'emplois (s[illegible]ellement) si la nouvelle entreprise est en affaires depuis moins d'une année complète.[10] C[illegible]donnera aussi une sous-estimation du nombre d'emplois si le revenu par travailleur dans une nouvelle entreprise est inférieur à la moyenne au cours de l'année. L'une des façons de corriger cette sous-estimation consiste à utiliser la deuxième année d'emploi chez les entrants, qui devrait englober les opérations de toute l'année, et à ajuster à la hausse le nombre d'emplois dans les entreprises qui sont sorties de l'industrie avant la deuxième année à l'aide du taux moyen de croissance des survivants. Cette mesure donne, malheureusement, une surestimation de la taille de l'entreprise et va jusqu'à saisir une certaine croissance qui se produit naturellement de la première à la deuxième année. Elle fournit cependant une seconde estimation qui permet d'établir une plage à l'intérieur de laquelle s'inscrira probablement la vraie valeur.

Le tableau 2 renferme les taux d'entrée calculés à l'aide du nombre d'emplois dans le cas du RE et des deux méthodes de mesure de l'effectif des entreprises la première année dans celui du fichier du PALE. Puisque les nouvelles entreprises sont plus petites que la moyenne, les taux d'entrée suivant l'emploi sont généralement plus faibles que les taux d'entrée suivant le nombre d'entreprises. Le RE produit un taux d'entrée suivant l'emploi d'environ 12 % et le fichier du PALE, des taux beaucoup plus faibles, de 2,5 à 4 %, selon qu'on utilise les niveaux d'emploi de la première ou de la deuxième année pour mesurer l'entrée. Les différences sur le plan des taux d'emploi reflètent probablement le fait que le fichier du RE inclut davantage de fusions qu'en renferme le fichier du PALE. Il est évident à partir de là que les méthodes de mesure de l'emploi dans les entreprises la première année peuvent avoir un effet spectaculaire sur les taux d'entrée calculés à l'aide du nombre d'emplois.

Tableau 2. Taux moyens d'entrée d'entreprises, 1989 à 1997—% du nombre total d'emplois

	Toutes	Fabrication	Services
Registre des entreprises	11,8	9,9	11,9
Fichier du PALE (taux calculés à l'aide du nombre d'emplois la première année)	2,5	1,2	2,8
Fichier du PALE (taux calculés à l'aide du nombre d'emplois la deuxième année)	4,0	2,0	4,6

[9] Le revenu mensuel moyen inclut les travailleurs à temps plein et à temps partiel.

[10] Cela donnera également une sous-estimation du nombre d'emplois si la nouvelle entreprise a proportionnellement plus de travailleurs à temps partiel qu'en a la moyenne de l'industrie.

2.2.3 Le calcul de taux d'entrée à l'aide d'une enquête sur la production

On peut aussi calculer des taux d'entrée à partir d'enquêtes, plutôt que de fichiers de données administratives. La troisième base de données que nous avons utilisée aux fins du présent rapport d'étude pour mesurer l'entrée est établie à partir d'un fichier longitudinal créé au moyen de l'Enquête annuelle des manufactures (EAM) (le Recensement des manufactures), le Fichier longitudinal de données de recherche sur les manufactures (FLDRM). Ce fichier englobe l'univers des usines qu'on considère des fabricants aux fins de l'enquête sur la production manufacturière. Il est établi à partir d'un questionnaire adressé à de grosses usines et de données administratives à caractère fiscal concernant de petites usines. Parce qu'elle couple également les usines aux entreprises qui en sont propriétaires, la base de données nous permet de faire la distinction entre plusieurs formes d'entrée : i) l'entrée d'une entreprise qui crée une nouvelle usine, ii) l'entrée d'une entreprise qui acquiert une usine et iii) l'entrée d'une entreprise qui passe d'une industrie à une autre. Elle nous donne aussi la possibilité de mesurer le taux d'entrée d'usines, à l'aide des usines créées par de nouvelles entreprises ou d'usines créées par des entreprises existantes. Cela nous permet également de mesurer séparément l'entrée de nouvelles entreprises et l'entrée d'entreprises par fusion et d'évaluer, par conséquent, les différences sur le plan des taux d'entrée qui apparaissent si des fusions sont incluses dans certains fichiers, mais non dans d'autres.

Même s'il offre la possibilité de calculer un ensemble beaucoup plus détaillé de catégories d'entrées, le fichier susmentionné souffre de l'inconvénient découlant du fait d'être établi à partir d'une population qui est moins étendue que les autres. La division des opérations des enquêtes qui est responsable de l'enquête sur les industries manufacturières impose des exclusions au personnel du RE au moment de la création du fichier servant aux opérations des enquêtes, parce que cette division s'intéresse surtout à la précision des totaux de populations, non à l'exactitude des totaux de nouvelles entreprises et parce qu'il existe plus d'incertitudes au sujet de la précision de la classification des petites unités. On omet beaucoup de nouvelles petites usines et entreprises jusqu'à ce qu'elles atteignent une certaine taille-seuil parce qu'on doute davantage de l'industrie dans laquelle il faudrait les classifier. Les petites entreprises de vente en gros, par exemple, se mettent parfois à fabriquer des produits qu'elles considéreront nécessaires à leur gamme de produits ou peuvent modifier un produit acheté pour servir un nouveau besoin ou peuvent également commencer à vendre un produit fini comme un ordinateur et continuer à assembler des ordinateurs à partir de pièces achetées. Dans chacun de ces cas, les entreprises font des transitions d'une industrie à une autre et les bureaux de la statistique adoptent des règles pour décider du moment où reclassifier les entreprises. Malheureusement, étant donné que plus une entreprise est petite, plus il est difficile de s'assurer de l'industrie dans laquelle elle se situe en réalité, la division des opérations des enquêtes susmentionnée impose donc pour la fabrication des exclusions de taille lorsqu'on inclut de nouvelles entreprises à partir du registre précité à l'intérieur du processus de production. Les taux d'entrée calculés à l'aide du fichier de données sur la fabrication se rapportent, par conséquent, à une population dont les plus petites entreprises en ont été supprimées. Puisque les taux d'entrée varient inversement à la tranche de taille, cela signifie que ces taux devraient être inférieurs si on les calcule à partir de cette source. Le degré de gravité du problème dépendra de la règle par défaut qui sera utilisée pour classifier des cas difficiles ou incertains. Si la règle par défaut consiste à classifier les cas incertains à l'intérieur du

RE comme des entreprises de fabrication, la population sera alors beaucoup plus importante dans le cas du premier (le Registre des entreprises) que dans celui de la division des opérations des enquêtes.

Le tableau 3 renferme relativement à la période 1989 à 1997 plusieurs mesures différentes de l'entrée dans le secteur de la fabrication qui font appel au FLDRM.[11] La première mesure tient compte de toutes les nouvelles usines, dont certaines ont donné naissance à de nouvelles entreprises, dont certaines également ont été créées par des entreprises existantes. En moyenne, quelque 8 % de toutes les usines sont de nouvelles usines et représentent 3 % du nombre d'emplois. La deuxième mesure permet de saisir l'entrée qui se produit parce que des entreprises nouvelles dans le secteur de la fabrication s'y intègrent en construisant de nouvelles usines. Nous appelons cette forme d'entrée l'entrée de nouvelles entreprises *de novo*, parce qu'elle englobe la création d'usines (entièrement) nouvelles et qu'elle englobe également des entreprises qui sont complètement nouvelles dans le secteur de la fabrication (des entrants *de novo*).[12] La plupart des nouvelles usines s'inscrivent dans cette catégorie, parce que le taux d'entrée à l'intérieur de cette catégorie est de 7 % et que le nombre d'emplois dans ces usines constitue 2,1 % du nombre total d'emplois en moyenne. Ce dernier pourcentage se rapproche assez du taux annuel d'entrée suivant l'emploi établi à partir du PALE pour le secteur de la fabrication.

La troisième mesure est le taux d'entrée des entreprises qui se sont intégrées à une industrie à quatre chiffres (mais qui n'étaient peut-être pas des entreprises nouvelles dans l'ensemble du secteur de la fabrication) en construisant de nouvelles usines. Ce taux est la somme de l'entrée de nouvelles entreprises *de novo* et de l'entrée d'entreprises existantes. Il saisit la dernière, parce qu'il inclut des entreprises qui sont déjà actives dans une industrie de la fabrication, mais qui inaugurent une nouvelle usine à l'intérieur d'une autre industrie à quatre chiffres. Cette troisième mesure, quelque 7,8 % des usines et 2,6 % du nombre d'emplois, est plus élevée que la première (7,0 % et 2,1 %, respectivement), puisqu'elle tient compte de l'entrée d'entreprises qui existent déjà dans une autre branche d'activité.

La quatrième mesure saisit l'entrée dans le secteur de la fabrication par l'acquisition d'une usine, ce qui ne représente que 0,8 % des usines en moyenne, mais constitue 3,2 % du nombre d'emplois. Comme nos résultats pour les années 70 (Baldwin, 1995), le taux annuel d'entrée suivant l'emploi par acquisition (d'une usine) est tout aussi élevé que le taux d'entrée *de novo* suivant l'emploi. Les bases de données qui ne pourront faire la distinction entre l'entrée de nouvelles entreprises et l'entrée par fusion donneront des taux d'entrée suivant l'emploi plus élevés que ceux que donneront les bases de données qui ne feront appel qu'aux entrées entièrement nouvelles. L'ampleur de la différence dépendra du nombre d'entreprises qui entreront par fusion dans le secteur de la fabrication.

[11] Chacune d'elles est une moyenne pondérée des taux annuels d'entrée au cours de la période, la somme des entrants par rapport à la somme des usines existantes.

[12] L'entreprise peut avoir jusque-là exister dans un secteur autre que celui de la fabrication.

Tableau 3. Taux moyens d'entrée, 1989 à 1997, établis à partir du Recensement des manufactures

	Catégorie	Fabrication (% du nombre total d'usines)	Fabrication (% du nombre total d'emplois)
1	Nouvelle usine	8,1	3,0
2	Nouvelle usine d'une nouvelle entreprise de fabrication	7,0	2,1
3	Nouvelle entreprise dans une industrie à quatre chiffres par création ou construction d'une nouvelle usine	7,8	2,6
4	Nouvelle entreprise par acquisition d'une usine	0,8	3,2
5	Nouvelle entreprise dans une industrie à quatre chiffres par acquisition	2,6	6,0
6	Entrée dans le secteur de la fabrication, tant nouvelles entreprises que fusions	8,4	5,3
7	Entrée dans une industrie à quatre chiffres, tant nouvelles entreprises que fusions	10,4	8,5

La cinquième mesure élargit la définition d'un entrant par acquisition pour inclure toute entreprise qui est nouvelle dans une industrie à quatre chiffres. Elle sera plus élevée que la quatrième mesure, parce qu'une entrée par acquisition est le fait d'une entreprise de fabrication existante. Ce taux d'entrée par acquisition est énormément supérieur à 6 % du nombre d'emplois et à 2,6 % du nombre d'usines annuellement, ce qui indique que l'entrée se produisant par acquisition est en grande partie le fait d'entreprises déjà présentes dans le secteur de la fabrication. Une fois de plus, l'étendue de ce phénomène montre simplement l'importance d'éliminer des bases de données sur l'entrée les fusions si l'on doit calculer l'effet réel de l'entrée de nouvelles entreprises sur le nombre d'emplois.

Le sixième taux d'entrée est la somme de l'entrée d'entreprises qui créent une nouvelle usine ou qui acquièrent une usine existante, mais définit une entrée comme étant une entreprise nouvelle dans l'ensemble du secteur de la fabrication. La dernière mesure est une mesure globale qui inclut tant l'entrée de nouvelles entreprises que les réorganisations, mais qui définit une entrée comme étant une entreprise nouvelle dans une industrie à quatre chiffres, plutôt que dans l'ensemble du secteur de la fabrication. Il est évident que les deux taux globaux d'entrée ici présentés sont deux à trois fois plus élevés que les taux purs d'entrée de nouvelles entreprises. Le taux d'entrée le plus élevé, qui inclut l'entrée de nouvelles entreprises et l'entrée par acquisition, et qui dénombre aussi bien l'entrée d'entreprises de fabrication *de novo* que l'entrée de celles existantes comme une entrée dans une industrie à quatre chiffres, donne un taux annuel de 10 % pour les entreprises et de 8,5 % pour l'emploi et pour la période comprise entre 1989 et 1997. On devrait noter que le taux d'entrée suivant l'emploi reproduit ici, se rapproche assez du taux d'entrée suivant l'emploi établi à partir du RE et laisse entendre que le taux d'entrée suivant l'emploi calculé à l'aide de ce registre renferme un grand nombre de fusions.

L'importance de faire la distinction entre une entrée par fusion et une entrée par création d'une nouvelle usine est évidente. Les taux d'entrée qui incluent une portion importante de l'entrée par fusion ne diffèrent pas beaucoup de ceux qui ne saisissent que l'entrée de nouvelles entreprises, quand on en établit une mesure à l'aide du nombre de nouveaux entrants. Ils diffèrent cependant lorsqu'on mesure l'importance de l'entrée au moyen du nombre d'emplois.

Pour effectuer des comparaisons au niveau international, il faut donc connaître tant les sources que les méthodes utilisées pour mesurer l'entrée. On devrait, en plus, connaître, pour faire de telles comparaisons, les options qui existent sur le plan du choix de taux reposant sur le nombre d'entreprises, plutôt que de taux reposant sur le nombre d'emplois. Les taux reposant sur le nombre d'entreprises sont moins susceptibles d'être touchés par la non-exclusion d'une fusion et d'une activité de réorganisation; ils sont toutefois plus susceptibles d'être touchés par l'effectif de la population qu'on utilise pour mesurer l'entrée. Si l'on n'élimine pas d'un fichier de données l'entrée par fusion, les estimations de l'entrée pondérées par le nombre d'emplois établies à partir de ce fichier seront passablement plus élevées que si le fichier inclut seulement les entrées entièrement nouvelles; si l'on en supprime une partie de la population plus petite, les taux d'entrée reposant sur le nombre d'entreprises établis à partir du fichier seront alors plus faibles.

2.3 La maturation des entrants

Les taux annuels d'entrée, à eux seuls, risquent de ne pas nous permettre d'évaluer la contribution des entrants à plus long terme. Nous allons reproduire aux présentes nos mesures de l'effet cumulatif de l'entrée à plus long terme sous forme de pourcentage du nombre d'entreprises (et d'emplois s'y rattachant) dans cinq ou dix ans qui sont nées entre-temps et qui existent toujours. Pour en établir une estimation, nous devons examiner à quel degré les effets de cohortes (d'années) successives d'entrants s'additionnent au fil du temps. Nous avons besoin, à cette fin, pour chaque cohorte d'un profil d'entrants survivants.

L'entrée peut être difficile au point d'entraîner la disparition de tous les entrants en une année. Dans ce cas, les taux annuels d'entrée résument adéquatement l'importance de cette dernière. Le taux cumulatif d'entrée d'entreprises calculé sur plusieurs années sera simplement le taux annuel d'entrée. Si le taux annuel d'entrée, par exemple, est de 6 %, mais si tous les entrants disparaissent durant l'année suivant leur naissance, dans cinq ans, seulement 6 % des entreprises seront alors nouvelles et ces entreprises seront toutes nées la dernière année de la période de cinq ans. Si, cependant, les entrants disparaissent plus lentement, l'effet de l'entrée une année donnée se disperse à ce moment-là sur les années ultérieures et il faut pour estimer les répercussions cumulatives des entrants additionner les effets de plusieurs cohortes (années) d'entrants. Si aucun entrant ne disparaissait, par exemple, un taux annuel d'entrée de 6 % se traduirait par un taux cumulatif sur cinq ans d'environ 30 %. Étant donné qu'aucun de ces deux extrêmes n'est probable en pratique (qu'il est improbable, en réalité, que tous les entrants disparaissent et qu'ils survivent tous), le taux cumulatif d'entrée se situe entre ces points. La situation de ce taux par rapport à la limite inférieure, ou supérieure, de l'échelle de pourcentages dépend du taux de disparition des nouvelles entreprises, ou, inversement, de leur taux de survie.

Afin d'examiner le succès des entrants, nous reproduisons nos calculs de leurs taux de survie, c'est-à-dire du pourcentage de membres du groupe original d'entrants qui ont survécu un an, trois ans, cinq ans et neuf ans. Les taux de survie découlant de nos calculs sont inclus à l'intérieur du tableau 4. Nous avons calculé ces taux à l'aide du fichier du RE et du fichier de données administratives du PALE. Les deux fichiers indiquent que les taux d'échec des nouvelles

entreprises sont très élevés. Plus de 25 % des membres du groupe d'entrants détectés par le RE disparaissent la première année, plus de 50 % ont disparu la cinquième année et 80 %, la neuvième. Les taux de survie des nouvelles entreprises inscrites dans le RE sont légèrement inférieurs à ceux des nouvelles entreprises incluses dans le fichier de données administratives du PALE. Puisque l'écart sur le plan des entrants inclus dans les deux fichiers englobe essentiellement des entreprises dont le nom et l'organisation ont changé, nous en déduisons que les nouvelles entreprises des derniers types inscrites dans le RE sont particulièrement vulnérables à l'échec, ce qui pourrait se traduire par une fermeture définitive ou une fusion à une autre entité.

Tableau 4. Taux de survie (% d'entrants survivants à différents âges)

Âge	Tous (RE)	Tous (admin.)	Fabrication (RE)	Fabrication (admin.)	Services (RE)	Services (admin.)
1	73,2 %	76,9 %	75,7 %	79,9 %	74,5 %	78,1 %
3	44,3 %	48,1 %	47,9 %	52,9 %	45,6 %	48,7 %
5	31,5 %	34,7 %	36,0 %	40,5 %	32,7 %	34,9 %
9	18,5 %	23,7 %	23,1 %	30,4 %	19,1 %	23,1 %

Les taux élevés de sortie de nouvelles entreprises au cours de leurs premières années signifient que les taux d'entrée à plus long terme calculés à l'aide du nombre d'entreprises qui survivent plus d'un an sont inférieurs aux taux annuels d'entrée. Nous présentons à l'intérieur du tableau 5 les taux d'entrée de la cohorte de cinq ans, taux définis comme étant le nombre de nouvelles entreprises de la période t qui survivent jusqu'à la période t+5 divisé par la population des entreprises durant la période t.[13] On peut aussi les calculer sous la forme du produit du taux annuel d'entrée et du taux de survie à cinq ans. Ces taux de survie suivant l'entrée à cinq ans, qui vont de 5 à 6 %, sont considérablement inférieurs aux taux annuels d'entrée, qui varient de 15 à 20 %. Vus à partir de cet angle, les taux d'entrée sont encore importants, mais ne sont plus aussi énormes que les taux annuels d'entrée ou d'entrée à un an. Chose plus importante, l'écart entre les résultats produits par les différents fichiers de données est beaucoup plus petit. Les différences sur le plan des taux de survie de la cohorte sont inférieures à 1 %, comparativement aux 4 % qui séparaient les deux taux d'entrée inclus dans le tableau 1. Les définitions de la nouveauté ont plus d'importance pour mesurer l'envergure de l'entrée à court terme qu'elles en ont pour les mesures de l'entrée à long terme.

Tableau 5. Taux moyens d'entrée d'entreprises à cinq ans, 1989 à 1997 — % du nombre d'entreprises

	Toutes	Fabrication	Services
Registre des entreprises	5,6 %	6,0 %	5,7 %
Fichier du PALE	5,0 %	4,5 %	5,3 %

[13] Comme c'était le cas pour le tableau 1, nous avons calculé ces taux sous forme de moyennes pondérées de toutes les industries sous-jacentes.

2.4 Les éléments probants de l'effet de l'entrée à long terme sur l'emploi

Nous sommes intéressés à mesurer la contribution des entrants à la croissance de l'emploi à long terme. C'est le taux d'entrée de nouvelles entreprises dans une industrie, leur taux de survie et le taux de croissance de l'emploi chez les survivants qui déterminent la contribution de ces entreprises au nombre total d'emplois ou à l'emploi total.

Bien des entreprises naissent chaque année. Beaucoup disparaissent, mais un certain nombre survit et se développe. Pour ces raisons également, le taux d'entrée suivant l'emploi à long terme d'une cohorte particulière ne diminuera pas au même rythme que le taux de survie à long terme des entreprises dont il a été question dans la dernière section. Les survivants se développent suffisamment pour que l'ensemble de leur groupe apporte une contribution importante à l'emploi, en particulier quand on additionne des groupes d'entrants d'années successives.

Afin d'illustrer l'effet des entrants sur l'emploi, nous avons utilisé le fichier du PALE et les deux méthodes différentes de mesure du nombre d'emplois la première année dans les nouvelles entreprises (voir le tableau 6). La première méthode (voir la colonne II du tableau) fait appel au nombre d'emplois la deuxième année afin de saisir l'emploi en année complète pour l'année un. La seconde (la colonne III du tableau) fait appel à l'emploi la première année afin de saisir l'emploi en année complète pour l'année un également. Nous avons calculé la contribution à long terme des entrants à deux stades. Dans la première partie (A) du tableau, le taux d'entrée qui y est reproduit a été mesuré sous la forme du nombre d'emplois à l'intérieur des entreprises qui survivent de l'année t jusqu'à l'année t+j divisé par le nombre total d'emplois l'année t. C'est l'équivalent du taux d'entrée à long terme d'entreprises et qui nous apprend combien il reste d'emplois de la première année après les années j. Quand on utilise, par exemple, l'effectif la deuxième année pour mesurer le nombre d'emplois à l'entrée, on constate que ce nombre chez les entrants à leur première année correspond en moyenne à 4 % du nombre total d'emplois. En raison des disparitions d'entrants, cependant, la neuvième année, un nombre important de ces emplois de la première année disparaissent et il reste seulement 1 % du nombre original d'emplois. L'utilisation du reste des emplois de la première année entraînera cependant une sous-estimation des répercussions à long terme de l'entrée, puisque l'effectif de bien d'autres entrants croîtra par rapport à leur effectif de la première année. Dans la seconde partie (B) du tableau, nous reproduisons notre calcul du taux d'entrée à long terme suivant l'emploi sous la forme du pourcentage du nombre d'emplois l'année t+j chez les entrants survivants divisé par le pourcentage du nombre initial d'emplois dans toutes les entreprises l'année t. Le pourcentage du nombre d'emplois chez les entrants survivants l'année t+j sera supérieur à la proportion du nombre initial d'emplois l'année t s'il y a eu croissance chez les survivants. Lorsqu'on tient compte de ce facteur de croissance, le taux d'entrée à long terme la 9^{e} année passe de 1 à 2,6 %. C'est ce qui se produit également lorsque nous tenons compte de l'autre méthode de mesure de l'effectif des entreprises durant leur première année que nous pouvons utiliser à l'intérieur de la base de données du PALE (voir la colonne III du tableau). Dans ce cas, l'entrée à long terme la neuvième année passe de 1,3 à 2,7 %. On devrait noter que même s'il existe un écart considérable entre les taux moyens d'entrée la première année calculés au moyen des deux méthodes de mesure (4 contre 2,5 %, proportions établies à l'aide des méthodes de mesure de

l'effectif de la deuxième et de la première année respectivement), il n'y a pratiquement aucune différence entre les taux la 9e année (qui sont de 2,6 et de 2,7 %, respectivement, quand on utilise les deux mêmes méthodes de mesure de la taille). Encore une fois, le fait d'adopter un horizon à plus long terme pour estimer l'entrée réduit la probabilité de voir les résultats de l'estimation dépendre fortement de la base de données utilisée.

Tableau 6. Taux moyens d'entrée à court et à long terme suivant l'emploi, 1989 à 1997

Année	À l'aide du nombre d'emplois la deuxième année pour les mesurer	À l'aide du nombre d'emplois la première année pour les mesurer
Colonne I	Colonne II	Colonne III
Partie A : À l'aide du nombre d'emplois l'année de naissance	4,0 %	2,5 %
année 1	4,0 %	2,2 %
année 3	1,9 %	1,6 %
année 5	1,5 %	1,3 %
année 9	1,0 %	1,3 %
Partie B : À l'aide du nombre d'emplois une année subséquente		
année de naissance	4,0 %	2,5 %
année 1	3,5 %	3,5 %
année 3	3,2 %	3,2 %
année 5	2,9 %	2,9 %
année 9	2,6 %	2,7 %

L'effet cumulatif de cohortes successives peut être important. Il est possible de mesurer l'importance cumulative des nouvelles entreprises à l'aide du pourcentage d'une population d'entreprises qui se compose des entrants récents, des entreprises qui sont entrées au cours des 5, 10 ou 20 dernières années. Si tous les entrants disparaissaient presque instantanément, l'importance des entreprises qui entrent aujourd'hui ne devrait pas alors différer considérablement des taux à court terme précités, ce qui n'est pas le cas.

L'entrée amène un renouvellement important de la population des entreprises. Nous avons représenté graphiquement à l'intérieur de la figure 2 l'effet cumulatif sur l'emploi de l'addition d'un certain nombre de cohortes, à l'aide de la performance après l'entrée dont la colonne 1 de la partie B du tableau 6 fournit un aperçu. Nous y avons représenté graphiquement l'effet cumulatif des entrants en reculant d'un an, de deux ans, de trois ans, etc., jusqu'à 20 ans. Nous avons projeté les résultats reproduits dans cette figure à partir des données du tableau 6 à l'aide d'une analyse de régression échelonnée sur un horizon de 20 ans.[14] Si nous ne tenons compte que d'une seule cohorte, l'entrée représente 4 % du nombre d'emplois; deux cohortes en donnent 7,5 % (4 % provenant de la cohorte qui vient tout juste de naître et 3,5 %, de la cohorte d'un an et qui a déjà enregistré une certaine attrition). Si l'on accroît le nombre de cohortes d'entrée dont on tient compte, l'importance des entrants augmente de façon non linéaire et commence à plafonner sensiblement vers la 20e année lorsqu'elle atteint environ 50 %. C'est ce processus qui amène des

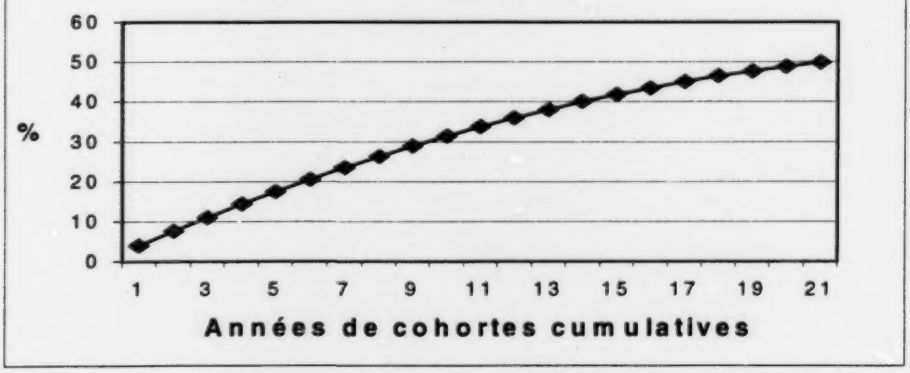
[14] Cette procédure suppose une population statique, sans aucune sortie de sources autres que les entrants.

industries à faire peau neuve. La concurrence qui se manifeste sous la forme du processus d'entrée et de sortie crée un paysage fondamentalement différent.

Évidemment, établir une mesure lorsqu'un entrant ne devrait plus être classifié comme une nouvelle entreprise et qu'il se joint plutôt à la catégorie des entreprises existantes constitue une question importante. (À mesure qu'elles prennent de la maturité, les nouvelles entreprises représentent pour les entreprises existantes différentes menaces et différents défis.) L'une des façons de répondre à cette question consiste à se demander à quel moment le taux de risque que représentent les nouvelles entreprises se rapproche de celui que représentent les entreprises existantes. Baldwin et coll. (2000) ont constaté que les taux de risque que représentent les nouvelles entreprises, quand on les mesure durant l'adolescence de ces dernières, sont encore supérieurs à ceux que représentent les entreprises existantes; vers la cinquième année d'existence des nouvelles entreprises, cependant, les écarts importants au niveau de l'effet de certaines covariables liées au taux de sortie disparaissent. Les différences sur le plan des taux de risque entre les régions géographiques et les industries sont beaucoup plus courantes chez les entrants qui ont un et deux ans que chez ceux qui ont réussi à survivre à leurs cinq premières années.

Même si les profils cumulatifs établis par estimation qui sont présentés à la figure 2 reposent sur une base de données particulière et sur un ensemble particulier de résultats influencés par la nature de la décennie qui les a produits, l'opération est néanmoins utile. Elle fournit une approximation de ce qui se produit réellement. En 1995, quelque 70 % des entreprises existantes incluses dans le fichier du PALE étaient nées depuis 1983 et représentaient 26 % de tous les emplois en 1995 également.

Figure 2. Effet cumulatif de l'entrée sur l'emploi



Comme le montre la figure 2, quand on effectue la même opération à l'aide des données sur le nombre d'emplois à l'entrée pour le secteur de la fabrication, on constate que l'effet cumulatif de l'entrée correspond à 18 % du nombre d'emplois après 10 ans et à 36 % de ce nombre après 20 ans, ce qui est très près des résultats réels établis à l'aide du FLDRM. En 1980, au Canada, plus de 39 %, en moyenne, de toutes les usines dans l'industrie typique de la fabrication à quatre chiffres y étaient entrées depuis 1970; ces usines représentaient alors environ 16 % des livraisons (Baldwin, 1995). Dix ans plus tard, en 1990, plus de 61 % de toutes les usines appartenaient à des entreprises créées depuis 1970; ces usines représentaient environ 34 % des livraisons. L'entrée est la force qui amène de toutes nouvelles usines et entreprises dans une industrie. Elle modifie considérablement le profil des membres d'une branche d'activité.

2.5 Une comparaison du Canada aux États-Unis

En raison des facteurs dont nous avons fourni ci-dessus un aperçu, on ne peut comparer facilement des estimations de l'étendue de l'entrée qui proviennent de différents pays. Il existe, cependant, un ensemble soigneusement établi de comparaisons qui ont été réalisées pour le Canada et les États-Unis à l'aide de données sur la fabrication collectées de la même façon au moyen de définitions identiques (Baldwin, Dunne et Haltiwanger, 1998). Nous pouvons utiliser ces données pour comparer l'importance quantitative de l'entrée au Canada par rapport aux États-Unis.

Il se dégage une forte ressemblance entre le processus d'entrée au Canada et le processus d'entrée aux États-Unis quand on compare des taux d'entrée sur des périodes similaires, à l'aide de niveaux identiques d'agrégation et des mêmes définitions de populations.[15] Les taux annuels d'entrée à court terme dans le secteur de la fabrication sont au total assez similaires lorsqu'on calcule des taux d'entrée suivant l'emploi. Les taux annuels d'entrée dans l'ensemble du secteur de la fabrication de 1972 à 1986 pour des années choisies où l'on disposait de données sur les deux pays atteignaient en moyenne environ 2,4 % au Canada et 1,9 % aux États-Unis (Baldwin, 1995). Lorsqu'on les calculait sur des périodes de cinq ans (de 1972 à 1977 et de 1977 à 1982), les moyennes canadienne et américaine dans les industries à deux chiffres y étaient de 10,9 et de 11,3 %, respectivement (Baldwin, 1995). Il est important aussi de noter que les taux de disparition atteignaient des pourcentages assez semblables à ceux des taux de naissance dans les deux pays.

Des données plus récentes indiquent aussi de fortes similarités entre ces derniers. On peut formuler des comparaisons à l'aide de la base de données du PALE et du U.S. Census Longitudinal Business Database Prototype (établi à partir de la Standard Establishment Statistical List). On calcule des taux d'entrée à partir de ces deux bases de données comme étant des pourcentages du nombre d'entreprises qui sont nouvelles et qui survivent une année. On établit une mesure de l'effectif de ces dernières en se fondant sur leur deuxième année d'existence. Ces taux d'entrée sont donc largement comparables à ceux calculés à l'aide des données du PALE sur le nombre d'emplois la deuxième année. Les comparaisons indiquent que la somme des taux annuels d'entrée et de sortie calculés à l'aide du nombre d'entreprises pour la période 1989 à

[15] Voir Baldwin (1995, chap. 6).

1994 atteignait en moyenne 21,7 % au Canada et 20,3 % aux États-Unis pour le secteur commercial.[16] [La somme des taux d'emploi à l'entrée et à la sortie dans le secteur de la fabrication atteint 2,5 % dans chaque pays; elle est pour le secteur des services de 5 % au Canada et de 4,7 % aux États-Unis (OCDE 2001, annexe 1, tableau 7)]. Compte tenu des variances sur le plan des taux d'erreur qui surgissent quand on mesure l'entrée et dont nous avons fourni un aperçu dans des sections précédentes, les taux globaux de roulement au Canada et aux États-Unis sont imperceptibles.

Il faut situer ces taux dans leur contexte. L'entrée n'est pas le seul processus qui conduit au roulement de la population des entreprises. Il se produit également une croissance et un déclin à l'intérieur de la population des entreprises existantes. On peut diviser à tout moment la population des entreprises entre celles en train de croître et celles en train de décliner. On mesure le renouvellement des emplois comme étant la somme de toutes les hausses du nombre d'emplois dans les entreprises en pleine croissance (la croissance de l'emploi) et la somme des changements sur le plan de l'emploi dans celles en déclin (la perte d'emplois). Il est possible de calculer l'importance de l'entrée et de la sortie d'entreprises sous la forme de la part de la croissance de l'emploi représentée par l'entrée, ou la part de la baisse de l'emploi représentée par la sortie. Quand on le fait à l'aide de bases de données sur la fabrication qui sont comparables pour le Canada et les États-Unis, on constate des résultats assez similaires. Pour les changements survenus d'une année à une autre entre 1970 et 1985, la création d'emplois attribuable à l'entrée d'entreprises a atteint en moyenne 27 et 21 % de l'augmentation totale du nombre d'emplois au Canada et aux États-Unis, respectivement (Baldwin, 1995). Calculée sur deux périodes de cinq ans comparables (1972 à 1977 et 1977 à 1982), l'entrée d'entreprises représentait 45 et 44 %, respectivement, de la croissance de l'emploi au Canada et aux États-Unis. Comme la durée de la période sur laquelle on calcule l'entrée, l'importance de cette dernière augmente à mesure que les cohortes d'entrée s'additionnent.

Malgré les différences fondamentales entre la taille de l'économie de notre pays et celle des États-Unis, les pressions concurrentielles qui se développent à partir de l'entrée et de la sortie sont relativement identiques dans les deux pays. Le Canada possède une plus petite économie. Les niveaux de syndicalisation y sont plus élevés. Son économie est plus ouverte. Il possède des marchés plus petits et plus concentrés. Le degré de propriété étrangère y est plus élevé. En dépit de ces différences cependant, le Canada affiche à peu près le même degré de roulement découlant de l'entrée et de la sortie que celui qu'affichent les États-Unis.

[16] Ce qui exclut l'agriculture et les services communautaires.

2.6 Une comparaison de l'entrée dans le secteur des biens à l'entrée dans celui des services

Nous nous concentrons dans le reste du présent document sur le degré d'écart sur le plan de l'entrée d'une tranche de taille à une autre et entre le secteur des biens et celui des services. Les données ici présentées fournissent une illustration concrète de bien des points formulés dans des sections précédentes. Elles nous permettent également de comparer les différences d'une tranche de taille à une autre et entre deux secteurs importants, les biens et les services.

L'entrée est un processus qui englobe une expérience ou une expérimentation. C'est un processus qui englobe également des investissements considérables de la part des nouvelles entreprises dans des connaissances, sur la façon de s'organiser, de produire, d'investir, de mettre en marché et de gérer. On peut acquérir ces connaissances avant l'entrée en investissant dans le savoir. Il est possible d'acquérir d'autres connaissances après l'entrée, mais cela a un prix, qui est lié à l'échec. On continuera à effectuer des investissements plus considérables dans le savoir après l'entrée plutôt qu'avant dans les cas où le prix de l'acquisition de connaissances par l'expérimentation sera moins élevé, lorsque la sortie attribuable à l'échec englobera des coûts plus faibles. Dans les industries où cela est vrai, nous devrions nous attendre à des taux d'entrée aussi bien que de sortie plus élevés. Plus d'entreprises testeront le marché lorsque l'expérimentation sera moins coûteuse. Puisque les industries des biens comme la fabrication englobent de grandes entreprises et des quantités importantes de biens de capital qui renferment une plus grande portion de coûts irrécupérables, les coûts d'expérimentation y sont élevés et les taux d'entrée devraient y être plus faibles que dans les industries des services qui englobent des unités plus petites en moyenne et où les coûts irrécupérables constituent une proportion plus petite de l'investissement total.

Nous comparons dans la présente section les secteurs des biens et des services, deux secteurs dont les coûts d'expérimentation après l'entrée diffèrent. Les entreprises du secteur des biens sont plus capitalistiques (exigent plus de capital) que celles du secteur des services. Celles du premier utilisent plus de machinerie et d'équipement par travailleur qu'en emploient celles du second. Elles font donc face à des coûts d'expérimentation plus élevés. Nous pourrions, par conséquent, nous attendre à des différences entre les deux secteurs sur le plan de leur utilisation de l'entrée comme forme d'expérimentation. Les taux d'entrée à long terme des entreprises des deux secteurs sont similaires, mais leurs taux à court terme différeront.

Nous faisons usage pour la présente section d'un échantillon de tous les entrants inclus dans la base de données du PALE qui sont nés en 1984, 1985 et 1986 et nous y axons notre attention sur leur taux de survie en 1994. En moyenne, les membres du groupe de cohortes ont neuf ans s'ils ont survécu jusqu'en 1994. C'est une période au cours de laquelle la croissance de l'économie canadienne a été forte et où l'on aurait pu s'attendre à ce que les entrants réussissent.

Tableau 7. Taux d'entrée—cohortes de 1984 à 1986, établis à partir du fichier du PALE

Industries	Tranche de taille	Taux d'entrée—% d'entreprises	Taux d'entrée des survivants jusqu'en 1994 —% d'entreprises	Taux d'entrée—% du nombre d'emplois l'année de naissance	Taux d'entrée des survivants jusqu'en 1994 —% du nombre d'emplois l'année initiale	Taux d'entrée des survivants —% du nombre d'emplois en 1994
	1	2	3	4	5	6
Toutes	0 à 9	20,6	3,9	10,4	2,1	6,9
	10 à 24	6,9	2,6	3,5	1,6	4,3
	25 à 200	5,4	2,8	3,2	1,8	3,7
	Total	**18,9**	**3,8**	**5,8**	**1,9**	**4,9**
Biens	0 à 9	15,9	3,8	8,2	2,2	8,5
	10 à 24	6,0	3,0	2,9	1,4	5,2
	25 à 200	4,1	2,2	2,5	1,5	3,0
	Total	**14,3**	**3,7**	**3,8**	**1,7**	**4,7**
Services	0 à 9	21,6	3,9	10,8	2,1	6,6
	10 à 24	7,0	2,5	3,6	1,7	4,0
	25 à 200	5,9	3,1	3,5	2,0	4,0
	Total	**19,9**	**3,8**	**6,3**	**2,0**	**5,0**

La contribution des nouvelles entreprises est déterminée par leur taux d'entrée dans une industrie, leur taux de survie et le taux de croissance des survivants. Bien des entreprises naissent chaque année. Beaucoup disparaissent. On constate qu'un nombre suffisant de ces nouvelles entreprises arrive cependant à se développer assez pour que l'ensemble du groupe de survivants apporte une contribution importante à l'emploi à tout moment dans le temps, en particulier lorsqu'on tient compte de groupes d'entrants au cours d'années successives. La nature du processus d'entrée dans le secteur des biens diffère toutefois de celle du processus d'entrée dans les industries des services. Le tableau 7 renferme des taux d'entrée à court et à plus long terme calculés à l'aide du nombre d'entrants et d'emplois dans les nouvelles entreprises. Dans ses colonnes 2 et 4 figurent les taux moyens d'entrée la première année pour les trois cohortes d'entrée, calculés à l'aide du nombre d'entreprises et d'emplois[17], respectivement, dans la colonne 3, le taux d'entrée si on n'utilise que les entrants survivants (le taux d'entrée des survivants), dans la colonne 5, le taux d'entrée suivant le nombre d'emplois chez les survivants si on n'utilise que le nombre d'emplois la première année chez les entrants survivants et la colonne 6, le taux d'emploi chez les survivants si on utilise le nombre d'emplois en 1994 chez les entrants survivants.

Entre 1984 et 1986, les nouvelles entreprises constituaient en moyenne 18,9 % de la population des entreprises (voir la colonne 1 du tableau 7). Durant cette période, le taux d'entrée dans le secteur des services (19,9 %) a été plus élevé que le taux d'entrée dans celui de la production de biens (14,3 %).[18]

[17] Nous avons utilisé aux fins de tous les calculs reproduits dans la présente section le nombre d'emplois la première plutôt que la deuxième, année pour mesurer les entrants.

[18] Nous avons inclus pour cette opération la construction dans le secteur des services. Nous avons calculé le taux d'entrée comme étant la somme de tous les entrants dans le secteur commercial de 1984 à 1986.

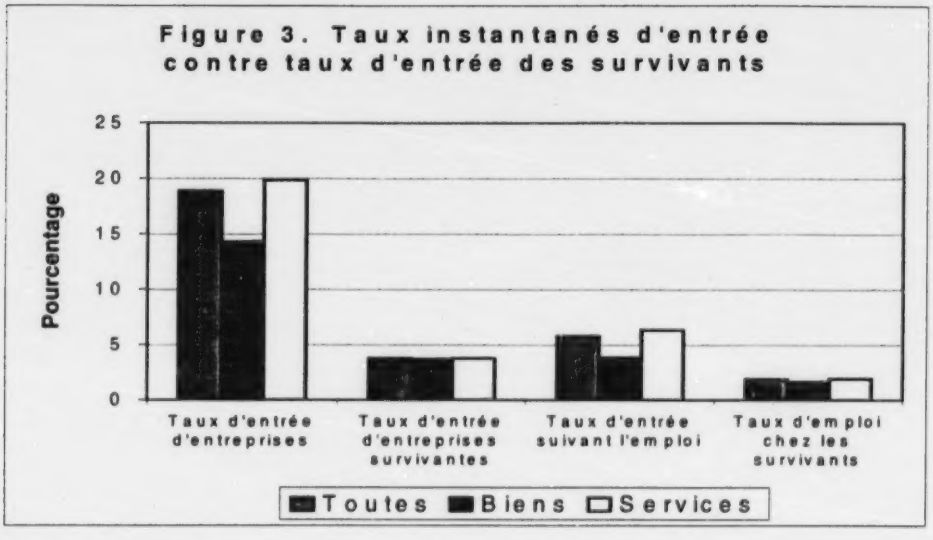
L'importance des entrants diffère considérablement selon la tranche de taille. La tranche de taille la plus petite (de 0 à 9 employés) est celle où la proportion d'entreprises qui venaient tout juste d'entrer était la plus grande; en moyenne, 20,6 % des entreprises de cette tranche sont nées dans les années 1984 à 1986 (voir la colonne 2 du tableau 7). C'est pour la tranche de taille la plus importante que les taux d'entrée ont été les plus faibles (5,4 %). Ces taux dans les industries des services ont été plus élevés que dans celles des biens, et ce, pour chaque tranche de taille.

L'entrée a une importance un peu moins marquée quand on la calcule à l'aide de l'effectif, puisque les entrants sont plus petits que l'entreprise moyenne. Si nous calculons le taux d'entrée à l'aide du nombre d'emplois de leur première année de déclaration, le nombre d'emplois chez les entrants correspond à 5,8 % du nombre total d'emplois (voir la colonne 4 du tableau 7).

Les nouvelles entreprises ont une existence difficile. Beaucoup ne possèdent pas les compétences nécessaires pour survivre. La neuvième année, la proportion de survivantes du secteur commercial est tombée à 20 % du nombre original d'entrants. Le taux de survie des entreprises du secteur des services est inférieur à celui des entreprises du secteur de la production de biens (19 % comparativement à 26 %). Les entreprises au départ plus petites sont particulièrement susceptibles d'échouer. C'est pour les entrants qui, à leurs débuts, avaient moins de neuf employés que le taux de survie est le plus faible (19 %). Ce taux est de 52 % pour les entreprises de plus de 24 employés.

Si l'on calcule l'entrée non pas sous la forme de la proportion d'entreprises qui naissent chaque année (le taux instantané d'entrée), mais sous celle du pourcentage d'entreprises qui ont survécu jusqu'en 1994 (le taux d'entrée des survivants), on constate que le taux d'entrée est beaucoup moins élevé. Quelque 19 % des entreprises, par exemple, naissent chaque année (voir la colonne 2 du tableau 7), mais la population des entreprises n'est constituée que dans une proportion de 4 % de nouvelles entreprises qui survivront à leur petite enfance et jusqu'à leur neuvième année (voir la colonne 3 du tableau 7). Si les entrants représentent environ 6 % du nombre d'emplois chaque année (voir la colonne 4 du tableau 7), seulement 2 % des emplois, cependant, se trouvent au départ dans les entreprises qui survivront à leur adolescence (voir la colonne 5 du tableau 7).

Les taux *instantanés* d'entrée sont plus élevés dans les industries des services que dans celles des biens, quand on les exprime sous forme du nombre d'entrants ou sous celle du nombre d'emplois. En ce sens, le secteur des services est exposé à une plus grande volatilité qui découle des nouveaux concurrents. À l'opposé, s'il est plus difficile d'entrer dans les industries des biens que dans celles des services, les entrants dans les premières sont mieux en mesure que les entrants dans les dernières de survivre aux vicissitudes de la petite enfance. Ces deux tendances en compensant une autre, leur effet net est essentiellement nul : il y a peu de différences entre le taux d'entrée des survivants dans le secteur des biens (3,7 %) et le taux d'entrée des survivants dans le secteur des services (3,8 %). L'entrée est un phénomène d'une importance à peu près égale si l'on supprime des calculs les groupes qui ne réussissent pas et qui sortent (voir la figure 3), ce qui signifie que l'expérimentation par l'entrée dans le secteur des services est plus importante que dans celui des biens pour chaque entrant qui réussit.



Un pourcentage important des nouvelles entreprises disparaissent, tandis que le reste se développe. L'importance relative d'un groupe ou d'une cohorte d'entrants dépend du fait que la croissance de l'emploi chez les survivants compense ou ne compense pas la perte d'emplois attribuable à la disparition du nombre global d'entreprises à l'intérieur de chaque cohorte d'entrée. On peut déterminer l'importance ultime d'une cohorte d'entrée en calculant le nombre d'emplois qu'elle représente à un stade ultérieur de son existence et en le comparant au nombre total d'emplois chez toutes les entreprises entrantes leur année de naissance. Une fois cela fait, l'effectif des survivants est impressionnant. Au départ, le groupe d'entrants représentait 5,8 % du nombre d'emplois (voir la colonne 4 du tableau 7). Seulement 1,9 % du nombre d'emplois se trouve chez les entrants qui survivront à leur neuvième année, mais la proportion du nombre d'emplois chez ceux qui survivront sera égale à 4,9 % du nombre d'emplois l'année initiale (voir les colonnes 5 et 6, respectivement, du tableau 7). Par conséquent, si les entreprises qui survivent constituent une petite proportion de celles qui entrent, leur croissance est cependant presque suffisante pour maintenir l'importance de la cohorte.

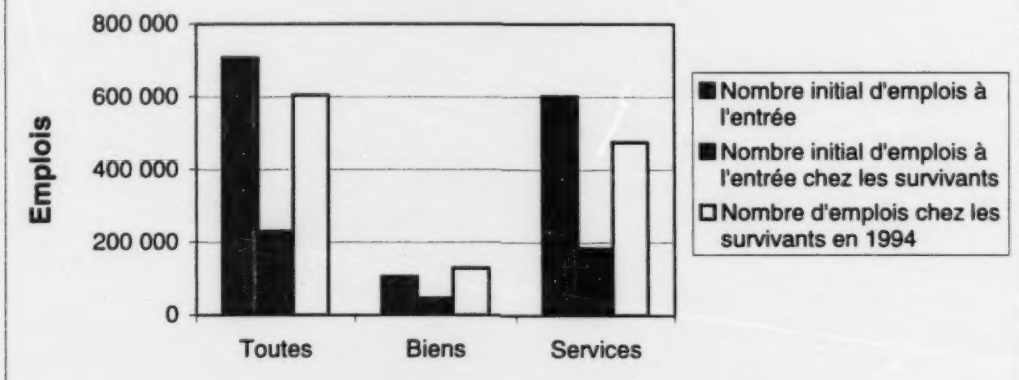
Afin de situer la performance des survivants dans son contexte, nous comparons le nombre total d'emplois créés par tous les entrants l'année de leur naissance, ce nombre chez les survivants la même année et, finalement, ce même nombre chez les survivants en 1994 pour les cohortes d'entrée de 1984, de 1985 et de 1986 (voir la figure 4). La croissance dans le secteur des biens à la fin des années 80 a été si vigoureuse que les entrants ayant survécu ont réussi à porter en 1994 le nombre d'emplois à l'intérieur de la cohorte à un niveau supérieur à celui du nombre d'emplois qu'ils représentaient leur année de naissance, malgré la sortie de nouvelles entreprises.[19] Dans le secteur des services, la croissance n'a pas suffi à compenser la sortie de certains entrants de la cohorte durant leur toute petite enfance et le nombre total d'emplois chez les membres de la cohorte d'entrée a diminué. Il vaut la peine de noter que l'effet d'une cohorte

[19] Voir Baldwin (1996) pour un examen du degré d'évolution de cette situation au cours de différentes périodes.

d'entrée dans le secteur des biens s'y dissipe moins vite que dans le secteur des services, parce que les survivants s'y développent plus rapidement.[20]

Évidemment, en bonne partie comme le montre l'analyse présentée dans la section précédente, le fait de tenir compte de l'effet conjoint de plusieurs années d'entrants récents amplifie l'importance de la population des entreprises qui sont récemment entrées à l'intérieur d'une industrie. Comme nous l'avons déjà indiqué, en 1995, quelque 70 % des entreprises qui existaient étaient nées depuis 1984 et ces entreprises représentaient 26 % de tous les emplois.

Figure 4. Progression du nombre d'emplois chez les cohortes d'entrée



[20] Si nous définissons l'effectif des entrants comme étant le nombre d'emplois qu'ils représentent la première année complète suivant leur naissance, le nombre d'emplois dans la cohorte du secteur des biens diminue légèrement, mais l'effet des entrants à l'intérieur de ce secteur s'y dissipe moins vite que dans celui des services.

3. Conclusion

Nous avons tenté dans le présent document de fournir des mesures de l'importance de l'entrée et de souligner la sensibilité des estimations aux particularités des différentes bases de données utilisées. Les chercheurs qui tentent d'évaluer l'importance de l'entrée doivent connaître les méthodes employées pour créer les bases de données longitudinales servant à la mesurer. Les taux d'entrée diffèrent suivant la définition d'une nouvelle entreprise utilisée, l'exhaustivité des bases de données servant à mesurer l'entrée et la façon dont on mesure l'effectif des entreprises la première année.

Nous soutenons dans le présent rapport d'étude que les taux d'entrée à court terme calculés à l'aide du nombre d'entreprises sont très sensibles à l'exhaustivité des bases de données utilisées pour mesurer l'entrée, mais moins sensibles à ce facteur quand on se sert d'estimations pondérées par le nombre d'emplois. Les différences sur le plan des résultats produits par différentes bases de données sont cependant moins marquées lorsqu'on utilise des taux à long terme ou on établit la moyenne de taux annuels sur plusieurs années pour aplanir les idiosyncrasies qui existent à l'intérieur des bases de données micro-économiques servant à mesurer l'entrée. Le pourcentage d'entreprises qui entrent et qui survivent jusqu'à un quelconque moment ultérieur est assez similaire qu'importe la base de données que nous avons utilisée aux fins des présentes. Les statistiques sur l'entrée qui mesurent l'importance du phénomène à l'aide de l'emploi sont moins sensibles aux exclusions idiosyncratiques, mais plus sensibles à l'inclusion ou à la non-inclusion de l'entrée par fusion. Au Canada, il y a chaque année un roulement important attribuable à des prises de contrôle. En plus, les taux d'entrée qui incluent la plupart des fusions sont beaucoup plus élevés que ceux dont on élimine pour l'essentiel cette forme de roulement.

Les mesures de l'entrée établies aux fins des présentes indiquent que le processus dynamique qui amène de nouvelles entreprises dans une industrie et qui élimine de vieilles entreprises de branches d'activité refaçonne radicalement le paysage industriel. Un grand nombre d'entreprises tentent chaque année de percer sur les marchés. Au Canada, de 15 à 20 % de toutes les entreprises naissent chaque année, le pourcentage des nouvelles entreprises étant légèrement supérieur dans le secteur des services à la proportion de ces entreprises dans celui de la fabrication. Les répercussions sur l'emploi d'une cohorte d'entrée d'une seule année sont moins marquées, étant donné que les entrants sont plus petits en moyenne que l'entreprise typique d'une industrie. Suivant la façon dont on mesure la taille des nouvelles entreprises, les entreprises qui sont entrées dans l'année précédente en construisant une nouvelle usine y représentent en moyenne de 2 à 4 % du nombre d'emplois.

D'un autre côté, si nous examinons les entrants qui survivent cinq ans, nous constatons que les taux d'entrée des entreprises sont moins élevés. Lorsqu'on utilise le nombre d'entreprises, on constate que les taux d'entrée chez les survivants varient de 5 à 6 %; par ailleurs, les taux d'entrée suivant l'emploi la cinquième année ne sont pas beaucoup moins élevés que les taux d'entrée la première année; le taux d'entrée chez les survivants pour les nouvelles entreprises qui entrent en construisant de nouvelles usines est d'environ 2,5 % si l'on tient compte de l'ensemble de l'économie.

Les répercussions qu'ont les entrants augmentent si l'on mesure ces conséquences non pas simplement sous la forme du nombre d'entreprises qui étaient entrées l'année précédente, mais si l'on estime également l'effet cumulatif de cinq ou de dix ans d'existence des nouvelles entreprises. Tous les entrants qui survivront ne seront pas dénombrés dans une telle estimation, mais il en survivra un groupe suffisamment important pour assurer le développement de l'effet cumulatif de l'entrée à mesure que la période utilisée pour mesurer le phénomène s'étirera. Dans le secteur de la fabrication, dix ans d'existence d'entrants représentent quelque 16 % des livraisons; 20 ans d'existence d'entrants en représentent à peu près 34 %. Ces estimations à long terme sont tout aussi élevées dans le secteur des services.

En conclusion, l'entrée est importante pour deux raisons. Premièrement, un pourcentage élevé d'entreprises, qu'importe la période, est constitué d'entrants récents. En plus, même si beaucoup de nouvelles entreprises ne survivent pas, certaines le font et se développent. Ensemble, les cohortes successives d'entrants, tant les plus que les moins matures, représentent une proportion significative de la production.

Annexe A : Choix d'une base de données à des fins de recherche

Nous avons utilisé pour le présent document trois bases de données différentes afin de fournir aux lecteurs intéressés une idée de la sensibilité des estimations de taux d'entrée et de sortie à la nature des sources de données employées.

Il est particulièrement important que les gens et les organismes effectuant des comparaisons au niveau international comprennent l'ampleur des écarts sur le plan des taux d'entrée et de sortie que des bases de données différentes peuvent produire. Ces comparaisons servent souvent à conclure à des écarts à l'intérieur de la dynamique d'économies différentes, surtout sur le plan du degré de convenance de l'environnement de ces dernières au type d'expérimentation et à l'intégration de nouvelles idées fréquemment liés à de nouvelles entreprises.

Si les différences d'estimations entre pays présentées dans des comparaisons effectuées au niveau international ne représentent pas réellement les écarts qui existent sur le plan de la propension à la création de nouvelles entreprises, ces comparaisons sont alors trompeuses.

Nous avons utilisé aux fins du présent document trois bases de données canadiennes créées à partir de sources différentes, dont aucune n'est parfaite pour des études sur l'entrée. Le fichier du PALE (l'acronyme de Programme d'analyse longitudinale de l'emploi) repose sur des données relatives à la paye qui proviennent de déclarations de revenu d'employeurs et sur des données administratives au sujet de la structure d'entreprises. Même s'il est exhaustif dans la mesure où il provient d'une source de données administratives, ce fichier exige avant son utilisation plusieurs transformations, qui peuvent toutes entraîner des erreurs. Il faut, premièrement, grouper par entreprise les données sur la paye provenant d'états de paye. On doit, deuxièmement, en supprimer les fausses disparitions et naissances en suivant la piste de la main-d'œuvre. Il faut, enfin, convertir les données sur la paye en un équivalent du nombre d'emplois en les divisant par un taux salarial établi à partir d'une source d'enquête.

Notre deuxième source de données, le Registre des entreprises (RE), est la base de données tenue à jour par Statistique Canada pour servir de fondement à toutes ses enquêtes auprès des entreprises. Ce registre n'est cependant pas maintenu à jour comme s'il s'agissait d'un enregistrement virtuel de toutes les entreprises qui existent dans l'économie. On utilise diverses sources de données administratives pour ajouter de nouvelles entreprises au registre; il est cependant possible que l'on ne saisisse pas immédiatement l'existence de certaines entreprises et que certaines ajoutées au registre ne soient pas nouvelles. Certaines entreprises changent de nom et de statut juridique et peuvent être saisies à l'intérieur des sources de données administratives comme s'il s'agissait de nouvelles. Les données figurant sur le registre qui concernent l'emploi et les revenus, essentielles pour mesurer les nouvelles unités, peuvent également être inexactes. Cela peut se produire en raison de problèmes éprouvés à mesurer de nouvelles unités de moins d'un an. Si les données du premier mois qui concernent une entreprise englobent plus d'un mois, le fait de les multiplier simplement par 12 ne donnera pas une estimation précise de la taille annualisée de l'entreprise. Chose plus importante, même s'il coûte moins cher de noter l'apparition de nouvelles unités, il est plus difficile d'en établir le profil et d'ajouter des données

sur les salaires ou le revenu s'y rattachant, ce qui signifie que les données sur la taille (l'effectif) des nouveaux entrants sont moins exactes.

Notre dernière source de données, le Fichier longitudinal de données de recherche sur les manufactures (FLDRM), est la plus riche. Elle offre beaucoup plus de variables que les autres sources et de l'information sur l'emploi, les livraisons, les matières/matériaux, la valeur ajoutée, les traitements des travailleurs préposés à la production, les salaires des travailleurs autres que ceux préposés à la production et la consommation d'énergie. Elle est, par conséquent, plus utile pour des études sur le degré de productivité des nouveaux entrants. Les données sur les manufactures souffrent toutefois du fait que la Division de la fabrication, de la construction et de l'énergie (DFCE) n'utilise pas l'univers entier de toutes les entreprises de fabrication incluses dans le RE. Le personnel préposé à l'Enquête annuelle des manufactures (EAM) choisit un plus petit univers que celui visé dans le RE. On omet les très petites entreprises incluses dans le RE de l'univers de l'échantillon employé pour l'enquête des manufactures. La DFCE utilise une population réduite qui permet de mesurer précisément, selon elle, des totaux pour la production et le nombre d'emplois. Malheureusement, certaines années, la proportion de petites entreprises de fabrication visées par l'EAM baisse en raison des compressions budgétaires, ce qui a été particulièrement le cas au début des années 90. Nous définissons aux présentes l'entrée comme étant la naissance d'entreprises entièrement nouvelles dans le secteur de la fabrication à la suite tant de l'entrée de nouvelles entreprises que de l'entrée par fusion. Nous y faisons également état d'un taux d'entrée qui saisit simplement les nouvelles entreprises possédant toutes les nouvelles usines l'année d'entrée des entreprises, taux que nous appelons aux présentes le taux d'entrée de nouvelles entreprises.

Nous avons comparé dans le corps du document les taux d'entrée établis à partir de chacune des sources de données susmentionnées. Le tableau A1 de l'annexe renferme des taux annuels moyens d'entrée pour la période comprise entre 1989 et 1997 et pour nos trois bases de données différentes. Le tableau A2 renferme, quant à lui, les taux annuels de sortie pour la même période. Nous faisons état dans chaque cas des taux d'entrée et de sortie au niveau des branches d'activité à l'aide d'un ensemble de classifications par industrie utilisé par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

C'est pour la base de données créée à partir du FLDRM que les taux moyens d'entrée d'entreprises, 7 % à 9 %, sont les moins élevés, comme on s'y attendait. Viennent ensuite les taux d'entrée calculés à l'aide du PALE, qui se situent à environ 12 % et qui incluent beaucoup plus de petites entités. Les taux d'entrée établis à partir du RE atteignent environ 18 % en moyenne et sont les plus élevés, puisqu'ils renferment aussi bien l'entrée de nouvelles entreprises que diverses formes de réorganisation. L'écart entre les moins et les plus élevés de ces taux d'entrée est d'environ 10 %, ce qui laisse entendre qu'il faut utiliser un intervalle de confiance assez important pour comparer d'un pays à un autre des taux d'entrée reposant sur le nombre d'entreprises. Nous tirons les mêmes conclusions des taux de sortie fournis à l'intérieur du tableau A2.

En comparaison, l'écart entre les taux d'entrée suivant l'emploi établis à partir de nos diverses sources est beaucoup moins important. Le taux d'entrée suivant l'emploi calculé à l'aide du FLDRM est de 5,6 %, mais tombe à 2 % si nous en excluons les fusions, par rapport à 1,3 %, le taux établi à partir du fichier du PALE et de la méthode faisant appel au nombre d'emplois la première année pour mesurer la taille des entrants. L'utilisation du nombre d'emplois la deuxième année porterait le taux établi à partir du PALE aux alentours du taux produit au moyen de l'enquête des manufactures. En comparaison également, le taux d'entrée suivant l'emploi calculé à l'aide du RE est à peu près cinq fois plus élevé, se situant à 10 % en moyenne approximativement. La méthode de mesure de l'effectif utilisée le biaise toutefois probablement à la hausse.

Les taux d'entrée et de sortie à plus long terme qui découlent d'une comparaison de 1989 à 1997 figurent dans les tableaux A3 et A4. Pour les taux d'entrée reposant sur le nombre d'entreprises, nous constatons encore une fois que ceux établis à partir du fichier de l'enquête des manufactures créé au moyen du FLDRM sont les moins élevés; viennent ensuite ceux calculés à l'aide d'estimations découlant du PALE, puis ceux mesurés à partir d'estimations produites au moyen du RE. Lorsque nous nous tournons vers les taux d'entrée reposant sur le nombre d'emplois, nous constatons que les taux d'entrée de nouvelles entreprises établis à partir de l'EAM et calculés à l'aide du PALE se rapprochent assez les uns des autres. Les taux d'entrée par fusion et de nouvelles entreprises calculés à l'aide de l'EAM se rapprochent en moyenne du taux d'entrée suivant l'emploi établi grâce au RE. Le même profil se dégage des taux de sortie.

Tout cela montre qu'il existe d'importantes similarités entre les fichiers de l'EAM et du PALE, du moins quand on calcule des taux d'entrée et de sortie annuels ou à plus long terme (sur huit ans). En plus, nous avons montré dans le corps du texte que l'écart qui reste avec le RE s'en trouve éliminé quand nous mesurons le taux d'entrée permanent, c'est-à-dire le taux d'entrée de nouvelles entreprises qui survivront jusqu'à cinq ans.

Nous approfondissons davantage dans la présente section les similarités entre nos bases de données. Nous y étudions les différences entre les industries d'une base de données à une autre. Nous nous y demandons, premièrement, à quel point les écarts entre les branches d'activité s'alignent à un moment quelconque en examinant les corrélations transversales pour chaque année comprise entre 1989 et 1997. Nous y examinons ensuite les corrélations entre les séries de données chronologiques sur les taux d'entrée et de sortie pour chaque industrie.

Tableau A1. Taux annuel moyen de naissance à court terme, 1989 à 1997 (%)

Code d'activité économique STAN	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'entreprises - EAM	Taux d'entrée pondéré par le nombre de nouvelles entreprises - EAM	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'entreprises - RE	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'entreprises - PALE	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'emplois - EAM	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'emplois – EAM des nouvelles entreprises	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'emplois - RE	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'emplois - PALE
15A6	8,3	7,2	17,6	11,9	5,6	1,5	12,1	1,0
17T9	7,4	6,7	19,2	13,9	5,0	2,4	9,3	1,7
20	6,9	6,0	17,0	11,2	5,7	2,5	10,4	1,6
21A2	7,1	6,5	16,4	11,2	5,6	1,7	10,4	1,3
23	11,6	9,4	23,7	16,0	5,2	0,8	1,4	1,4
2423	11,7	8,0	19,1	12,2	5,0	0,8	11,7	2,4
24x2423	8,9	7,0	16,8	10,4	4,1	1,4	10,7	1,0
25	8,7	7,1	17,0	10,5	6,1	2,5	12,2	1,2
26	7,8	6,8	15,7	10,1	5,5	2,4	10,9	1,2
27	7,3	6,2	17,7	11,2	3,4	0,6	7,0	1,0
28	7,1	6,5	13,5	8,4	6,3	3,9	10,5	1,4
29	7,6	6,5	15,6	9,9	5,8	2,7	11,5	1,5
30	12,2	10,5	20,7	13,1	7,0	4,1	14,0	1,4
31	8,5	7,2	15,6	10,1	4,9	1,8	11,6	0,9
32	9,9	8,4	17,8	11,0	7,1	1,5	5,7	1,0
34	8,8	6,9	15,5	8,9	4,0	1,1	6,6	0,5
351	8,4	8,2	18,6	12,9	5,3	2,7	7,8	1,2
352A9	8,9	6,3	26,7	18,2	11,0	1,1	26,8	3,0
353	8,5	7,4	16,8	9,8	1,2	0,4	3,5	0,2
36A7	8,0	7,5	17,7	12,3	7,1	3,9	12,0	1,9
Moyenne	8,7	7,3	17,9	11,7	5,6	2,0	10,3	1,3

Notes : 1) Le nombre d'emplois dans le fichier du PALE est établi à partir du nombre d'emplois la première année.
2) Voir le tableau A5 pour une liste des noms des industries.

Tableau A2. Taux annuel moyen de disparition à court terme, 1989 à 1997 (%)

Code d'activité économique STAN	Taux de disparition pondéré par le nombre d'entreprises - EAM	Taux de disparition par fermeture définitive pondéré par le nombre de nouvelles entreprises - EAM	Taux de disparition pondéré par le nombre d'entreprises - RE	Taux de disparition pondéré par le nombre d'entreprises - PALE	Taux de disparition pondéré par le nombre d'emplois - EAM	Taux de disparition par fermeture définitive pondéré par le nombre d'emplois – EAM des nouvelles entreprises	Taux de disparition pondéré par le nombre d'emplois - RE	Taux de disparition pondéré par le nombre d'emplois - PALE
15A6	7,5	6,0	14,3	9,2	5,0	1,2	12,5	1,5
17T9	10,1	9,4	18,3	14,2	6,1	3,8	11,4	2,3
20	8,0	6,9	16,0	11,6	5,7	2,5	12,0	1,8
21A2	8,0	7,2	15,3	11,1	4,9	1,5	13,2	1,7
23	7,6	4,9	17,3	10,0	3,2	0,4	5,9	0,4
2423	8,9	4,9	14,1	7,6	4,6	0,8	10,9	2,5
24x2423	7,9	5,9	14,1	8,6	3,0	1,2	11,7	1,2
25	7,4	5,8	14,4	8,7	5,4	2,0	12,0	1,5
26	7,2	5,9	14,1	9,6	4,5	1,8	10,3	1,4
27	7,9	6,9	14,9	9,3	2,2	0,6	6,4	0,4
28	6,4	5,7	11,8	7,4	5,0	2,8	11,7	1,7
29	7,4	6,1	13,0	8,0	6,1	2,4	11,0	1,9
30	11,7	10,1	17,7	11,1	7,7	4,5	15,0	1,6
31	7,5	6,4	13,0	8,5	3,6	2,0	14,0	1,2
32	8,7	7,1	15,8	9,6	3,7	1,3	7,3	1,1
34	8,5	6,2	14,1	8,6	4,2	1,0	7,7	0,6
351	10,7	10,0	18,6	14,4	4,6	2,0	10,4	1,9
352A9	13,2	10,3	21,0	14,0	14,2	4,0	25,0	3,0
353	8,7	7,3	15,1	9,8	1,4	0,4	3,9	0,4
36A7	8,4	7,8	15,9	11,8	7,2	4,1	13,7	2,6
Moyenne	8,6	7,1	15,4	10,2	5,1	2,0	11,3	1,5

Notes : 1) Le nombre d'emplois dans le fichier du PALE est établi à partir du nombre d'emplois la première année.
2) Voir le tableau A5 pour une liste des noms des industries.

Tableau A3. Taux de naissance à long terme, 1989-1997 (%)

Code d'activité économique STAN	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'entreprises - EAM	Taux d'entrée pondéré par le nombre de nouvelles entreprises - EAM	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'entreprises - RE	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'entreprises - PALE	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'emplois - EAM	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'emplois – EAM des nouvelles entreprises	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'emplois - RE	Taux d'entrée pondéré par le nombre d'emplois - PALE
15A6	45,9	37,8	71,6	56,6	42,4	10,0	61,2	9,0
17T9	41,8	36,3	72,1	57,5	34,2	13,9	45,8	17,6
20	43,0	36,7	67,1	48,6	32,4	13,8	49,4	16,4
21A2	43,3	39,1	62,8	47,9	35,4	10,1	53,6	12,3
23	48,9	35,2	82,4	69,8	34,0	5,4	3,1	14,5
2423	61,3	40,3	65,3	62,3	44,2	5,7	51,8	25,4
24x2423	50,3	37,4	77,4	48,6	33,1	10,9	54,3	12,6
25	50,6	39,8	67,5	47,7	44,6	13,3	55,6	16,5
26	42,8	35,6	62,1	43,8	38,5	12,0	27,5	11,8
27	40,7	32,6	64,2	47,4	50,4	3,6	37,6	12,5
28	42,5	38,2	60,5	41,8	36,1	21,9	49,9	16,3
29	45,8	38,1	66,5	48,8	41,4	17,7	52,7	16,7
30	64,7	54,0	75,6	57,1	28,5	17,4	61,9	16,2
31	49,4	40,3	66,6	50,2	29,8	9,2	55,4	12,5
32	57,2	47,1	71,1	51,2	54,7	11,2	34,4	13,0
34	49,4	36,3	64,8	42,3	38,1	7,1	36,5	7,0
351	50,2	46,6	70,3	52,3	40,3	15,9	42,4	17,8
352A9	52,6	36,8	88,3	73,0	78,2	4,5	80,5	15,2
353	48,3	38,9	62,7	44,1	10,8	2,7	10,8	2,3
36A7	43,7	40,4	67,3	52,5	41,2	18,3	55,3	20,0
Moyenne	48,6	39,4	69,3	52,2	39,4	11,2	46,0	14,3

Notes : 1) Le nombre d'emplois dans le fichier du PALE est établi à partir du nombre d'emplois la première année.
2) Voir le tableau A5 pour une liste des noms des industries.

Tableau A4. Taux de disparition à long terme, 1989-1997 (%)

Code d'activité économique STAN	Taux de disparition pondéré par le nombre d'entreprises - EAM	Taux de disparition par fermeture définitive pondéré par le nombre de nouvelles entreprises - EAM	Taux de disparition pondéré par le nombre d'entreprises - RE	Taux de disparition pondéré par le nombre d'entreprises - PALE	Taux de disparition pondéré par le nombre d'emplois - EAM	Taux de disparition par fermeture définitive pondéré par le nombre d'emplois – EAM des nouvelles entreprises	Taux de disparition pondéré par le nombre d'emplois - RE	Taux de disparition pondéré par le nombre d'emplois - PALE
15A6	49,7	38,5	56,1	39,5	7,5	31,9	52,2	15,7
17T9	60,4	54,7	67,5	57,4	28,6	46,8	54,2	30,1
20	50,8	42,7	61,6	49,5	20,1	41,0	51,7	19,8
21A2	50,7	44,2	57,2	47,4	11,0	35,4	50,9	14,1
23	55,0	42,0	65,7	37,1	1,5	9,2	25,5	4,4
2423	55,6	33,3	53,9	37,1	4,5	41,7	41,1	26,8
24x2423	52,2	38,4	59,1	37,1	6,8	30,2	50,1	15,5
25	48,8	37,3	56,9	39,1	13,2	36,7	48,0	15,9
26	47,4	36,3	54,9	42,1	13,2	35,4	48,7	14,3
27	50,3	43,2	58,0	40,3	4,3	14,9	33,2	4,2
28	43,2	36,9	51,2	36,5	21,5	35,9	54,4	23,0
29	48,7	38,6	55,0	38,4	20,2	46,4	45,5	20,1
30	66,7	51,4	66,5	49,2	18,3	37,5	60,1	14,3
31	51,5	41,7	54,5	41,0	10,6	25,8	58,8	15,0
32	55,6	43,5	63,3	45,6	9,5	35,0	34,2	12,8
34	56,6	41,5	58,3	40,3	7,8	31,9	39,2	6,9
351	62,7	54,8	68,7	59,5	16,9	36,9	48,8	23,1
352A9	62,5	37,5	75,6	51,8	2,7	77,8	66,9	32,9
353	52,2	43,5	56,0	44,7	2,8	19,4	20,0	4,5
36A7	52,4	46,7	59,9	50,4	28,9	49,4	62,9	29,1
Moyenne	53,6	42,3	60,0	44,2	12,5	36,0	47,3	17,1

Notes : 1) Le nombre d'emplois dans le fichier du PALE est établi à partir du nombre d'emplois la première année.
2) Voir le tableau A5 pour une liste des noms des industries.

Tableau A5. Industries utilisées

Code STAN de l'OCDE	Nom de l'industrie
15A6	Produits alimentaires, boissons et tabac
17T9	Textiles, produits textiles, cuir et chaussures
20	Bois et produits du bois et liège
21A2	Pâte, papier, produits du papier, impression et édition
23	Coke, produits pétroliers raffinés et combustible nucléaire
2423	Produits pharmaceutiques
24x2423	Produits chimiques à l'exclusion des produits pharmaceutiques
25	Produits en caoutchouc et en matière plastique
26	Autres produits minéraux non métalliques
27	Métaux de base
28	Fabrication des produits métalliques, à l'exception de la machinerie et de l'équipement
29	Machinerie et équipement n.c.a.
30	Machines de bureau et comptables et calculatrices
31	Machinerie et appareils électriques, n.c.a.
32	Matériel radio, de télévision et de communication
34	Véhicules à moteur, remorques et semi-remorques
351	Construction et réparation de navires et de bateaux
352A9	Équipement ferroviaire et de transport n.c.a.
353	Aéronefs et astronefs
36A7	Fabrication n.c.a.; recyclage

Tableau A6. Corrélations transversales d'une industrie à une autre entre les taux d'entrée établis à partir du RE et du PALE

Année	Taux de naissance d'entreprises - RE et PALE	Taux de disparition d'entreprises - RE et PALE	Taux de naissance suivant l'emploi - RE et PALE	Taux de disparition suivant l'emploi - RE et PALE
1989	0,56	0,76	0,07	0,51
1990	0,77	0,65	0,81	-0,06
1991	0,81	0,63	0,47	0,31
1992	0,34	0,65	0,38	0,22
1993	0,71	0,68	0,86	0,89
1994	0,95	0,89	0,06	0,05
1995	0,88	0,90	-0,03	0,30
1996	0,92	0,62	0,02	0,47
1997	0,96	0,87	-0,10	0,17
Moyenne	0,77	0,74	0,28	0,32

Note : Le nombre d'emplois dans le fichier du PALE est établi à partir du nombre d'emplois la première année.

a) Corrélations transversales

Si nous utilisons les bases de données sur l'entrée et la sortie pour examiner des différences sur le plan des caractéristiques des industries qui sont reliées à des écarts au niveau des taux d'entrée dans les branches d'activité, nous devons nous demander si les différences transversales d'une industrie à une autre sont plus ou moins les mêmes pour toutes les bases de données. Pour répondre à cette question, nous comparons les corrélations transversales d'une branche d'activité à une autre comparables, environ 20 des industries incluses dans la classification STAN de l'OCDE. Nous avons calculé des corrélations entre les taux d'entrée pondérés par le nombre d'entreprises et ceux pondérés par le nombre d'emplois pour chacune des années comprises entre 1989 et 1997 et pour les bases de données administratives du RE et du PALE. Nous faisons état de nos résultats à l'intérieur du tableau A6.

Il existe d'étroites corrélations entre les taux d'entrée et de sortie au niveau des industries établis à partir de ces deux bases de données. En moyenne, les corrélations sont supérieures à 0,70, lorsque nous calculons le taux comme étant le nombre de nouvelles entreprises divisé par le nombre total d'entreprises. D'un autre côté, les corrélations entre les taux pondérés par le nombre d'emplois (le nombre d'emplois dans les nouvelles entreprises divisé par le nombre total d'emplois) ne sont pas aussi étroites. Sur ce plan, les corrélations atteignaient en moyenne environ 0,30, ce qui corrobore notre conclusion précédente selon laquelle l'effectif inscrit à l'intérieur du RE est assez différent de la taille imputée dans le fichier du PALE.

Nous présentons à l'intérieur du tableau A7 les corrélations entre les taux d'entrée des entreprises d'un an établis à partir du PALE et de l'EAM au niveau des industries. Dans ce cas, il n'y a pas de corrélation sur le plan des taux d'entrée entre le fichier du PALE et celui de l'EAM d'une industrie à une autre, la moyenne étant nulle ou négative. Les corrélations entre les taux d'entrée suivant l'emploi sont relativement petites également. En comparaison, il y a entre les taux de disparition suivant l'emploi plus de corrélations, qui vont de 0,31 à 0,39. On observe la même tendance pour les taux de corrélation d'une industrie à une autre établis à partir de l'EAM et du RE.

Ces éléments prouvent qu'il est possible que les corrélations transversales une année donnée ne soient pas particulièrement étroites, ce qui laisse entendre qu'une analyse transversale peut être sensible au choix de la base de données. L'un des moyens permettant d'atténuer ce problème consiste à prendre la moyenne des industries sur une période de temps quelconque. Nous faisons état à l'intérieur du tableau A8 des corrélations des taux d'entrée et de sortie d'une industrie à une autre lorsqu'on établit la moyenne des derniers sur la période comprise entre 1989 et 1997. Les corrélations entre les deux bases de données administratives sont d'au moins 0,9 pour les taux reposant sur le nombre d'entreprises. Elles se situent entre 0,7 et 0,8 pour les taux reposant sur le nombre d'emplois, ce qui confirme que les moyennes à plus long terme des taux annuels d'entrée et de sortie établis à partir des deux bases de données administratives produisent des profils assez similaires d'une industrie à une autre.

Il convient également de noter que les corrélations entre la base de données de l'EAM et les deux bases de données administratives sont généralement plus importantes pour les taux de sortie.

Elles sont également étroites pour les taux de naissance suivant l'emploi lorsqu'on utilise le taux d'entrée établi à partir de l'EAM qui inclut les fusions. Les corrélations pour les taux de disparition varient de 0,7 à 0,9.

Tableau A7. Corrélations transversales d'une industrie à une autre entre les taux d'entrée établis à partir du PALE et de l'EAM

Année	Taux de naissance d'entreprises - PALE et EAM (toutes)	Taux de naissance d'entreprises - PALE et EAM (nouvelles entreprises)	Taux de disparition d'entreprises - PALE et EAM (toutes)	Taux de disparition d'entreprises - PALE et EAM (fermetures définitives)	Taux de naissance suivant l'emploi - PALE et EAM (toutes)	Taux de naissance suivant l'emploi - PALE et EAM (nouvelles entreprises)	Taux de disparition suivant l'emploi - PALE et EAM (toutes)	Taux de disparition suivant l'emploi - PALE et EAM (fermetures définitives)
1989	-0,27	-0,25	0,00	0,14	+0,38	0,35	+0,58	0,75
1990	-0,20	-0,12	0,78	0,80	+0,54	0,69	-0,16	0,66
1991	+0,52	-0,28	0,20	0,21	-0,03	0,59	+0,66	0,77
1992	+0,52	0,45	0,63	0,74	+0,00	0,20	+0,75	0,84
1993	-0,38	-0,39	0,41	0,44	-0,17	-0,22	-0,21	-0,09
1994	-0,07	-0,42	0,09	0,05	+0,01	0,18	+0,28	0,33
1995	+0,08	-0,04	0,57	0,58	-0,19	0,11	+0,53	0,28
1996	-0,21	-0,34	0,47	0,64	-0,10	-0,02	+0,06	0,05
1997	+0,06	0,22			-0,24	-0,12		
Moyenne	0,00	-0,13	0,39	0,45	0,02	0,19	0,31	0,45

Note : Le nombre d'emplois dans le fichier du PALE est établi à partir du nombre d'emplois la première année.

Tableau A8. Corrélations transversales d'une industrie à une autre reposant sur des taux moyens, 1989 à 1997

Année	Taux moyen de naissance d'entreprises	Taux moyen de disparition d'entreprises	Taux moyen de naissance suivant l'emploi	Taux moyen de disparition suivant l'emploi
RE et PALE	0,97	0,89	0,72	0,78
RE et EAM (toutes)	0,56	0,84	0,79	0,89
RE et EAM (nouvelles entreprises)	0,37	0,79	0,24	0,71
PALE et EAM (toutes)	0,42	0,71	0,78	0,77
PALE et EAM (nouvelles entreprises)	0,29	0,85	0,18	0,73

Note : Le nombre d'emplois dans le fichier du PALE est établi à partir du nombre d'emplois la première année.

Tout cela laisse entendre que les comparaisons devraient permettre d'établir des résultats moyens au fil du temps si l'on veut qu'elles soient solides et qu'elles devraient être axées davantage sur des mesures pondérées par le nombre d'emplois, parce que les écarts spectaculaires sur le plan des taux d'entrée et de sortie suivant le nombre d'entreprises refléteront des idiosyncrasies propres aux bases de données. Si pareille chose se produit, c'est parce que la capacité de saisir des données sur de très petites entreprises peut différer radicalement d'une base de données à une autre. Cela mènera à des écarts importants sur le plan des taux d'entrée lorsqu'on les mesurera à l'aide du nombre d'entreprises, mais à des différences relativement plus petites quand on les calculera au moyen de taux reposant sur le nombre d'emplois, puisque les entreprises à la marge sur lesquelles on saisit actuellement des données à l'aide des bases de données plus exhaustives sont généralement plus petites que la moyenne. Ces résultats indiquent également que les taux d'entrée établis à partir de bases de données administratives et de l'emploi peuvent inclure une importante composante fusions et devraient être interprétés en conséquence.

Tableau A9. Corrélations transversales d'une industrie à une autre reposant sur des taux d'entrée et de sortie à long terme, 1989 à 1997

Année	Taux moyen de naissance d'entreprises	Taux moyen de disparition d'entreprises	Taux moyen de naissance suivant l'emploi	Taux moyen de disparition suivant l'emploi
RE et PALE	0,82	0,70	0,40	0,73
RE et EAM (toutes)	0,38	0,82	0,49	0,71
RE et EAM (nouvelles entreprises)	0,11	0,53	0,33	0,53
PALE et EAM (toutes)	0,40	0,64	0,33	0,85
PALE et EAM (nouvelles entreprises)	0,07	0,80	0,43	0,54

Note : Le nombre d'emplois dans le fichier du PALE est établi à partir du nombre d'emplois la première année.

Nous montrons dans le corps principal du document que les taux d'entrée à long terme calculés à partir de nos différentes bases de données sont beaucoup plus similaires que les taux annuels établis à l'aide des mêmes bases de données. Cela signifie que les taux d'entrée calculés à partir du nombre d'entreprises qui existaient en 1997, mais non en 1989, sont plus similaires que les taux annuels d'entrée et de sortie établis à l'aide d'une comparaison de deux années de la période. Nous comparons également dans le présent rapport d'étude les corrélations d'une industrie à une autre au moyen de ces taux d'entrée et de sortie à plus long terme (voir le tableau A9). Sur ce plan, les corrélations entre les deux sources de données administratives sont encore une fois les plus élevées pour les taux de sortie d'entreprises. Dans tous les autres cas cependant, les corrélations avec les résultats établis à partir du fichier de l'EAM et de l'un des deux fichiers de données administratives sont plus faibles qu'auparavant.

b) Corrélations d'une industrie à une autre au fil du temps

Tableau A10. Corrélations transversales d'une industrie à une autre entre les taux d'entrée et de sortie établis à partir du PALE et du RE, 1989 à 1997

Industrie	Taux de naissance d'entreprises - RE et PALE	Taux de disparition d'entreprises - RE et PALE	Taux de naissance suivant l'emploi - RE et PALE	Taux de disparition suivant l'emploi - RE et PALE
15A6	0,89	0,10	0,13	0,01
17T9	0,30	0,33	0,23	0,35
20	0,25	0,63	-0,41	0,16
21A2	0,36	0,32	-0,55	-0,32
23	0,57	0,14	0,257	-0,10
2423	0,77	-0,14	0,05	0,69
24*2423	0,43	0,47	0,59	0,85
25	0,24	0,51	0,51	-0,01
26	0,10	-0,02	-0,02	-0,12
27	0,53	0,41	0,55	0,78
28	0,24	0,66	0,03	0,10
29	0,57	0,63	-0,52	0,22
30	0,21	0,69	-0,01	-0,04
31	0,57	0,46	0,35	0,55
32	0,54	0,71	-0,27	0,72
34	0,21	0,72	-0,17	0,01
351	0,92	0,82	0,19	0,07
352A9	0,71	0,58	0,38	0,06
353	0,61	0,60	0,13	0,35
36A7	-0,39	0,81	-0,33	-0,10
Moyenne	0,43	0,47	0,05	0,22

Notes : 1) Le nombre d'emplois dans le fichier du PALE est établi à partir du nombre d'emplois la première année.
2) Voir le tableau A5 pour une liste des noms des industries.

Il faut des données de séries chronologiques pour étudier le degré de réaction des taux d'entrée et de sortie à des facteurs macro-économiques. La question en jeu consiste donc à déterminer à quel degré les diverses séries établies à partir de chacune de nos trois bases de données suivent différentes trajectoires. Nous avons reproduit à l'intérieur des figures A1, A2 et A3, respectivement, les taux de naissance et de disparition que nous avons calculés pour le RE, le PALE et l'EAM. Les taux d'entrée reposant sur le nombre d'entreprises établis à partir du fichier de données sur la fabrication indiquent une diminution brusque durant la récession du début des années 90, tandis que ni l'une ni l'autre des deux autres séries n'indiquent ce comportement (pareille diminution). La diminution brusque indiquée par le premier fichier s'explique en partie par la baisse durant cette période de la couverture du fichier de données sur la fabrication. Le fait que les deux autres séries chronologiques de données administratives n'indiquent aucune baisse durant la récession suggère toutefois aussi certaines idiosyncrasies inexpliquées. Une comparaison des taux de naissance suivant l'emploi indique également que les taux d'entrée établis à partir de l'EAM ont diminué au début des années 90; cette fois, cependant, les données administratives tirées du RE montrent aussi une diminution. L'effectif des nouvelles entreprises incluses dans cette base de données a réagi de façon procyclique. Le fichier du PALE indique, toutefois, à nouveau un caractère contrecyclique peu marqué.

Les taux de disparition d'entreprises que renferment les figures A2 et A3 révèlent un certain caractère procyclique à l'intérieur des fichiers de données administratives de l'EAM et du PALE. Ces taux dans les deux cas ont augmenté légèrement au début des années 90. Cependant, tandis que les taux de disparition établis à partir de l'EAM ont diminué régulièrement durant la décennie subséquente quand la croissance a augmenté régulièrement aussi, les taux de disparition indiqués par le fichier du PALE ont fluctué autour d'une valeur constante. Les taux de disparition établis à partir du RE (voir la figure A1) ont diminué jusqu'en 1993, puis ont augmenté, en bonne partie comme l'ont fait les taux calculés à l'aide du PALE.

Les taux de disparition suivant l'emploi établis à partir du RE révèlent en grande partie aussi la même chose, mais à ce niveau le roulement en 1992 a été plus spectaculaire. Les grandes entreprises disparaissaient à l'intérieur de cette base de données à mesure que la période progressait. Cette tendance est confirmée par les taux de disparition suivant l'emploi calculés à l'aide de l'EAM, qui ont augmenté par rapport aux taux de disparition suivant le nombre d'entreprises. Encore une fois, les taux établis à partir du PALE ont été stables pendant toute la période.

Afin de déterminer si les diverses sources de données suivent le même profil chronologique, nous avons également établi des corrélations entre les taux d'entrée dans chacune des branches d'activité et de sortie de chaque industrie pour les fichiers du RE et du PALE (voir le tableau A10). Ces corrélations varient de valeurs négatives jusqu'à un plafond de 0,9. La corrélation moyenne pour les taux d'entrée et de sortie faisant appel au nombre d'entreprises est d'environ 0,5. Les corrélations sont cependant beaucoup plus faibles pour les taux d'entrée et de sortie suivant l'emploi. Cette tendance ne varie pas de la sous-période 1989 à 1993 à celle comprise entre 1993 et 1997.

Les corrélations entre les taux établis à partir du PALE et du RE et ceux calculés au moyen de l'EAM (non signalés aux présentes) sont considérablement moins élevées pour les taux d'entrée; elles se situent aux environs de 0. Elles se situent toutefois aux alentours de 0,40 pour les taux de disparition. Les taux d'entrée établis à partir de l'EAM ont diminué plus rapidement au début des années 90 que les taux produits à partir des deux autres fichiers, tandis que l'évolution des taux de disparition a été un peu plus similaire.

Une série est-elle préférable à une autre pour l'étude des propriétés des séries chronologiques sur l'entrée et la sortie? L'EAM, en raison de sa sous-couverture temporaire, surestimait probablement le taux de diminution de l'entrée. D'un autre côté, les fichiers de données administratives sont probablement trop stables. Il se pourrait simplement que d'autres changements à l'intérieur d'une structure organisationnelle qui sont de fausses disparitions aient été saisis comme des entrants pendant la récession et que cela nous ait échappé durant le processus de vérification axé sur les grandes entreprises. Si les entreprises sont plus susceptibles de subir une réorganisation durant les récessions et si l'on ne supprime pas de telles réorganisations des données administratives, cela expliquerait la stabilité relative des séries en question. Même si l'on tente de supprimer les fausses naissances et disparitions du fichier de données administratives du PALE, on n'effectue pas de tels changements pour les petites entreprises incluses dans l'échantillon et c'est probablement sur ce plan que le problème atteint son degré de gravité le plus élevé.

Résumé de l'annexe

Nous montrons dans le corps principal du présent document que les taux d'entrée établis à partir de sources de données différentes et tout aussi valables peuvent varier davantage à court terme qu'à plus long terme. Chacun des ensembles de données produit des taux annuels d'entrée reposant sur le nombre d'entreprises, taux qui peuvent différer dans une proportion allant jusqu'à 5 points (de pourcentage), mais donne essentiellement des taux équivalents d'entrée lorsqu'on compare des périodes de plus de cinq ans. Cela laisse entendre que les chercheurs désireux d'étudier les entrants qui survivent sont moins susceptibles de produire des résultats disparates s'ils axent leur attention sur un taux d'entrée à plus long terme et que les comparaisons au niveau international devraient être centrées sur cet aspect. Les résultats des séries chronologiques confirment également cette recommandation. Les propriétés à court terme de nos trois sources de données laissent à désirer. Tout cela laisse également supposer qu'il serait peut-être préférable que les études du changement structurel à l'aide de bases de données longitudinales soient axées sur le changement à plus long terme au lieu de l'être sur le changement à court terme.

Les données incluses dans l'annexe montrent également que les taux d'entrée reposant sur le nombre d'emplois sont moins influencés par certaines des idiosyncrasies de la couverture de la population, mais non par d'autres. L'exclusion des petites entreprises a peu de répercussions sur les taux d'entrée suivant l'emploi. La façon de traiter les fusions, les prises de contrôle et d'autres formes de réorganisation a cependant des conséquences importantes. Il y a chaque année dans les entreprises nord-américaines un nombre considérable de prises de contrôle. S'il est impossible de supprimer ces prises de contrôle du registre des entreprises servant à mesurer l'entrée, ou si on ne le fait qu'en partie, les taux d'entrée seront alors considérablement plus élevés. Il faut pour les comparaisons au niveau international de l'entrée examiner soigneusement comment on traite à l'intérieur des sources nationales de données les fusions ou les prises de contrôle avant de comparer des taux d'entrée reposant sur le nombre d'emplois. Il est probable que les façons de traiter la création et la suppression d'établissements soient plus comparables d'une base nationale de données à une autre. Si c'était le cas, il serait prudent de sélectionner à des fins de comparaison une entité plus comparable au niveau international comme l'établissement.

Figure A1. Taux de naissance et de disparition - RE - Ensemble de la fabrication

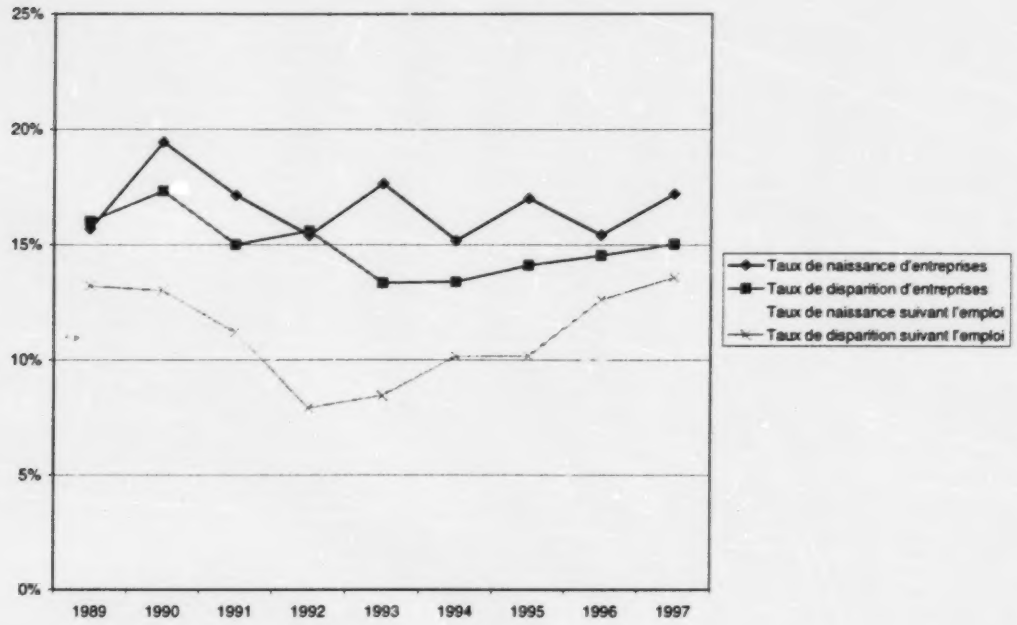


Figure A2. Taux de naissance et de disparition - PALE - Ensemble de la fabrication

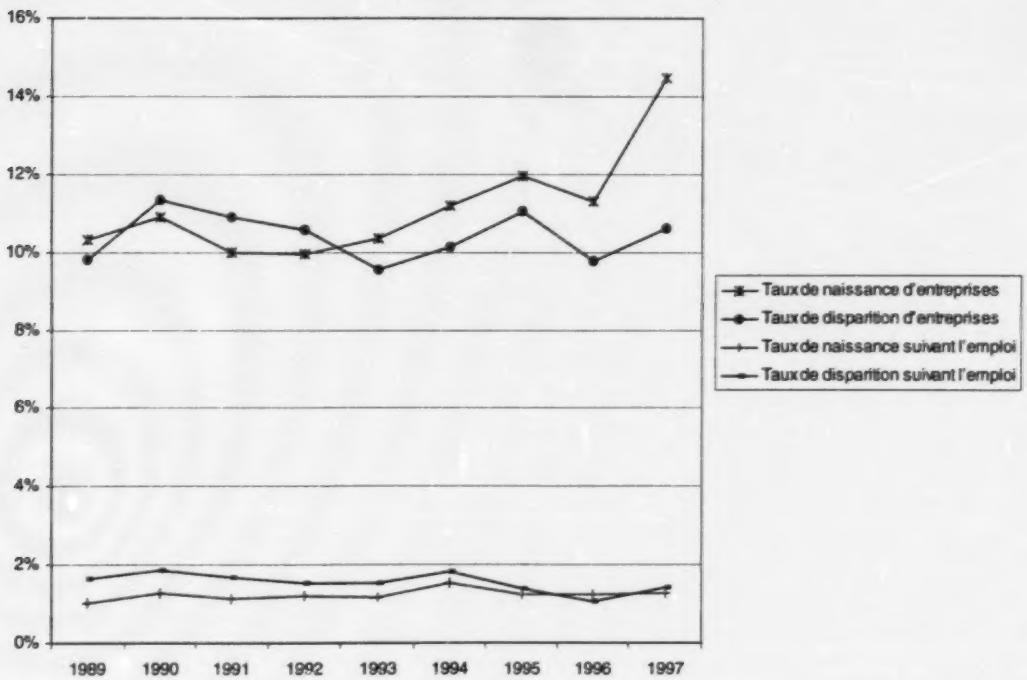
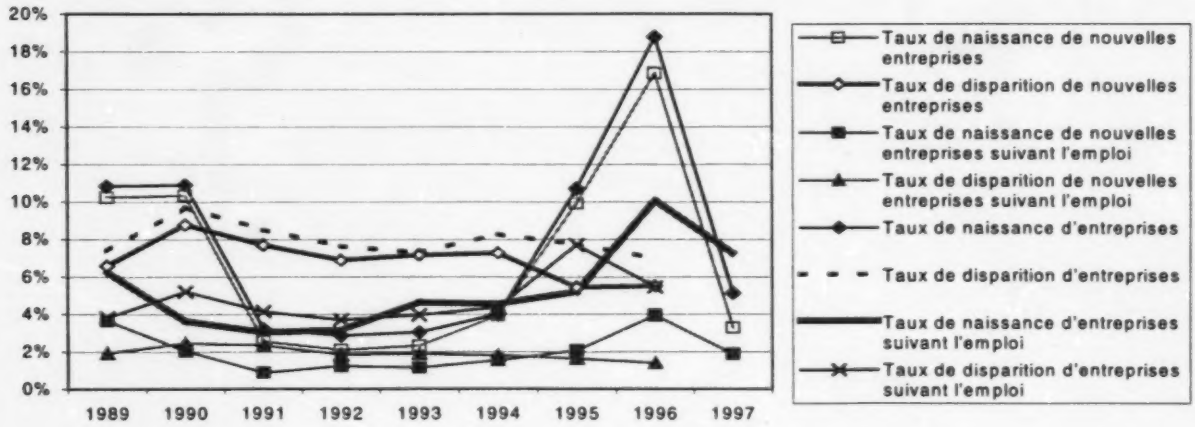


Figure A3. Taux de naissance et de disparition, EAM - Ensemble de la fabrication



Bibliographie

Agarwal, R. et M. Gort. 1996. "The Evolution of Markets and Entry, Exit and the Survival of Firms." *Review of Economics and Statistics* 78(3): 489-98.

Audretsch, D.B. 1995. *Innovation and Industry Evolution*. The MIT Press.

Aw, B.Y., X. Chen et M.J. Roberts. 1997. "Firm-level Evidence on Productivity Differentials, Turnover, and Exports in Taiwanese Manufacturing." Dans D.B. Audretsch et R.A. Thurik (dir.), *Innovation, Industry Evolution and Employment*. Cambridge University Press.

Bailey, M.N., C. Hulten et D. Campbell. 1992. "Productivity Dynamics in Manufacturing Plants". *Brookings Papers on Economic Activity: MicroEconomics*. 187-267.

Baldwin, J.R. 1995. *The Dynamics of Industrial Competition*. Cambridge University Press.

Baldwin, J.R. 1996. "Productivity Growth, Plant Turnover and Restructuring in the Canadian Manufacturing Sector." Dans D. Mayes (dir.) *Sources of Productivity Growth,* Cambridge University Press.

Baldwin, J.R., L. Bian, R. Dupuy, G. Gellatly. 2000. *Taux d'échec des nouvelles entreprises canadiennes : Nouvelles perspectives sur les entrées et les sorties*. N° 61-526 au catalogue. Ottawa: Statistique Canada.

Baldwin, J.R., W. Chandler, C. Le et T. Papailiadis. 1994. *Stratégies de réussite: Profil des petites et des moyennes entreprises en croissance* . N° 61-523 au catalogue. Ottawa: Statistique Canada.

Baldwin, J.R., R. Durand et J. Hosein. 2001. "Restructuration et croissance de la productivité dans le secteur des entreprises du Canada." *Croissance de la productivité au Canada*. N° 15-204 au catalogue. Ottawa: Statistique Canada, pp. 27-40.

Baldwin J.R., R. Dupuy et W. Penner. 1992. "Development of Longitudinal Panel Data from Business Registers: Canadian Experience". *Statistical Journal of the United Nations* 9(4): 289-303

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1990. *Changement structurel et adaptation : Croissance des entreprises et rotation de la main-d'oeuvre.* Conseil économique du Canada et Statistique Canada. Ottawa: Ministre de l'Approvisionnement et des services.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1991. "Productivity Growth and the Competitive Process: the role of firm and plant turnover." Dans P.A. Geroski et J. Schwalbach (dir.). *Entry and Market Contestability: An International Comparison*. Oxford: Basil Blackwell.

Baldwin, J.R., T. Dunne et J. Haltiwanger. 1998. "A Comparison of Job Creation and Job Destruction in Canada and the United States." *Review of Economics and Statistics* 80: 347-57.

Baldwin, J.R. et M. Rafiquzzaman. 1996. "Selection versus Evolutionary Learning: Learning and Post-entry Performance." *International Journal of Industrial Organization* 13: 501-22.

Cable, J. et J. Schwalbach. 1991. "International Comparisons of Entry and Exit." Dans P.A. Geroski et J. Schwalbach (dir.). *Entry and Market Contestability: An International Comparison*. Oxford: Basil Blackwell.

Geroski, P.A. et J. Schwalbach. 1991. *Entry and Market Contestability: An International Comparison*. Oxford: Basil Blackwell.

Griliches, Z. et H. Regev. 1995. "Firm Productivity in Israeli Industry, 1979-1988." *Journal of Econometrics* 65: 175-203.

Haltiwanger, J. 1998. "Measuring and Analyzing Aggregate Fluctuations: The Importance of Building from Micro-Economic Evidence." *St. Louis Fed. Reserve Bank Econ. Rev.*

Kirzner, I. 1972. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

Knight, F.H. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Harper.

Link, A.N. et B. Bozeman. 1991. "Innovative Behavior in Small-Sized Firms." *Small Business Economics* 3: 179-84.

Lin, Z., G. Picot et J. Yates. 1999. *Dynamique de la création et de la disparition d'emplois autonomes au Canada*. Documents de recherche n° 134. Direction des études analytiques. Statistique Canada.

Mansfield, E. 1962. "Entry, Gibrat's Law, Innovation and the Growth of Firms." *American Economic Review* 52: 1023-51.

Neuman, H. 1978. "Strategic Groups and Structure-Performance Relationship." *Review of Economics and Statistics* 60: 417-27.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). 1996. *Job Creation and Loss: Analysis, Policy and Data Development*. Paris.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). 2001. *Productivité et dynamique de l'entreprise*. ECO/CPE/WPI(2001)8/ANN1. Mars 1.

Pakes, A. et R. Erickson. 1988. "Empirical Implications of Alternative Models of Firm Dynamics." Un document présenté à la conférence intitulée "Dynamic Aspects of Firm and Industry Behaviour". Cambridge, Mass: National Bureau of Economic Research.

Rothwell, R. 1989. "Small Firms, Innovation and Industrial Change." *Small Business Economics* 1: 51-64.

Rothwell, R. et W. Zegveld. 1982. *Innovation and the Small and Medium-Sized Firm.* Frances Pinter: Londres.

Statistique Canada 1997a. *Le point sur la population active : Les travailleurs indépendants.* Vol. 1: 3. N° 71-005 au catalogue. Ottawa: Statistique Canada.

Statistique Canada. 1997b. *Profils du revenu de la population active.*

Statistique Canada. 1999. *A Longitudinal Analysis of Entrepreneurship in Canada.* Division des données régionales et administratives de Statistique Canada. Étude non-publiée.

Statistique Canada. 2000. *The Duration of Self-Employment in Canada.* Division des données régionales et administratives de Statistique Canada. Étude non-publiée.

Tomba, E., E. Papadaki, J. Patenaude et H. Roberge. 2000. *A Longitudinal Analysis of Young Entrepreneurs in Canada.* Statistique Canada. Étude non-publiée.

DIRECTION DES ÉTUDES ANALYTIQUES
DOCUMENTS DE RECHERCHE

No 1 *Réaction comportementale dans le contexte d'une simulation micro-analytique socio-économique* ***par Lars Osberg (Avril 1986)***

No 2 *Chômage et formation* ***par Garnett Picot (1987)***

No 3 *Des pensions aux personnes au foyer et leur répartition sur la durée du cycle de vie* ***par Michael C. Wolfson (Août 1987)***

No4 *La modélisation des profils d'emploi des Canadiens au cours de leur existence* ***par Garnett Picot (Hiver 1986)***

No5 *Perte d'un emploi et adaptation au marché du travail dans l'économie canadienne* ***par Garnett Picot et Ted Wannell (1987)***

No 6 *Système de statistiques relatives à la santé : Proposition d'un nouveau cadre théorique visant l'intégration de données relatives à la santé* ***par Michael C. Wolfson (Mars 1990)***

No 7 *Projet-pilote de raccordement micro-macro pour le secteur des ménages au Canada* ***par Hans J. Adler et Michael Wolfson (Août 1987)***

No 8 *Notes sur les groupements de sociétés et l'impôt sur le revenu au Canada* ***par Michael C. Wolfson (Octobre 1987)***

No 9 *L'expansion de la classe moyenne : Données canadiennes sur le débat sur la déqualification* ***par John Myles (Automne 1987)***

No 10 *La montée des conglomérats* ***par Jorge Niosi (1987)***

No 11 *Analyse énergétique du commerce extérieur canadien : 1971 et 1976* ***par K.E. Hamilton (1988)***

No 12 *Taux nets et bruts de concentration des terres* ***par Ray D. Bollman et Philip Ehrensaft (1988)***

No 13 *Tables de mortalité en l'absence d'une cause pour le Canada (1921 à 1981) : Une méthode d'analyse de la transition épidémiologique* ***par Dhruva Nagnur et Michael Nagrodski (Novembre 1987)***

No 14 *Distribution de la fréquence d'occurrence des sous-séquences de nucléotides, d'après leur capacité de chevauchement* ***par Jane F. Gentleman et Ronald C. Mullin (1988)***

No 15 *L'immigration et le caractère ethnolinguistique du Canada et du Québec* ***par Réjean Lachapelle (1988)***

No 16 *Intégration de la ferme au marché extérieur et travail hors ferme des membres des ménages agricoles* ***par Ray D. Bollman et Pamela Smith (1988)***

No 17 *Les salaires et les emplois au cours des années 1980 : Évolution des salaires des jeunes et déclin de la classe moyenne* ***par J. Myles, G. Picot et T. Wannell (Juillet 1988)***

No 18 *Profil des exploitants agricoles dotés d'un ordinateur* ***par Ray D. Bollman (Septembre 1988)***

No 19 *Répartitions des risques de mortalité : Une analyse de tables de mortalité* ***par Geoff Rowe (Juillet 1988)***

No 20 *La classification par industrie dans le recensement canadien des manufactures : Vérification automatisée à l'aide des données sur les produits* ***par John S. Crysdale (Janvier 1989)***

No 21 *Consommation, revenus et retraite* ***par A.L. Robb et J.B. Burbridge (1989)***

No 22 *Le renouvellement des emplois dans le secteur manufacturier au Canada* ***par John R. Baldwin et Paul K. Gorecki (Été 1989)***

No 23 *La dynamique des marchés concurrentiels* ***par John R. Baldwin et Paul K. Gorecki (1990)***

- A. *Entrée et sortie d'entreprises dans le secteur manufacturier au Canada*
- B. *Mobilité à l'intérieur des branches d'activité dans le secteur manufacturier au Canada*
- C. *Mesure de l'entrée et de la sortie dans le secteur manufacturier au Canada : Méthodologie*
- D. *Effet de la libre concurrence sur la productivité : Rôle de la rotation des entreprises et des usines*
- E. *Les fusions et le processus concurrentiel*
- F. *n/a*
- G. *Les statistiques de concentration comme prédicteurs du degré de concurrence*
- H. *Le rapport entre la mobilité et la concentration dans le secteur manufacturier au Canada*

No 24 *Améliorations apportées au SAS de l'ordinateur central en vue de faciliter l'analyse exploratoire des données* ***par Richard Johnson, Jane F. Gentleman et Monica Tomiak (1989)***

No 25 *Aspects de l'évolution du marché du travail au Canada : Mutations intersectorielles et roulement de la main-d'oeuvre* ***par John R. Baldwin et Paul K. Gorecki (1989)***

No 26 *L'écart persistant : Étude de la différence dans les gains des hommes et des femmes qui ont récemment reçu un diplôme d'études postsecondaires* ***par Ted Wannell (1989)***

No 27 *Estimation des pertes de sol sur les terres agricoles à partir des données du recensement de l'agriculture sur les superficies cultivées* ***par Douglas F. Trant (1989)***

No 28 *Les bons et les mauvais emplois et le déclin de la classe moyenne : 1967-1986* ***par Garnett Picot, John Myles et Ted Wannell (1990)***

No 29 *Données longitudinales sur la carrière relatives à certaines cohortes de fonctionnaires, 1978-1987* ***par Garnett Picot et Ted Wannell (1990)***

No 30 *L'incidence des revenus sur la mortalité sur une période de vingt-cinq ans* ***par Michael Wolfson, Geoff Rowe, Jane F. Gentleman et Monica Tomiak (1990)***

No 31 *Réaction des entreprises à l'incertitude des prix : La stabilisation tripartite et l'industrie des bovins dans l'ouest du Canada* ***par Theodore M. Horbulyk (1990)***

No 32 *Méthodes de lissage pour microdonnées longitudinales simulées* ***par Jane F. Gentleman, Dale Robertson et Monica Tomiak (1990)***

No 33 *Tendances des investissements directs canadiens à l'étranger* ***par Paul K. Gorecki (1990)***

No 34 *POHEM - une approche inédite pour l'estimation de l'espérance de vie corrigée en fonction de l'état de santé* ***par Michael C. Wolfson (1991)***

No 35 *Emploi et taille des entreprises au Canada : Les petites entreprises offrent-elles des salaires inférieurs?* ***par René Morissette (1991)***

No 36 *Distinguer les caractéristiques des acquisitions étrangères en haute technologie dans le secteur manufacturier*

canadien ***par John R. Baldwin et Paul K. Gorecki (1991)***

No 37 *Efficience des branches d'activité et roulement des établissements dans le secteur canadien de la fabrication* ***par John R. Baldwin (1991)***

No 38 *Le vieillissement de la génération du baby boom : Effets sur le secteur public du Canada* ***par Brian B. Murphy et Michael C. Wolfson (1991)***

No 39 *Tendances dans la répartition de l'emploi selon la taille des employeurs : Données canadiennes récentes* ***par Ted Wannell (1991)***

No 40 *Les petites collectivités du Canada atlantique : Structure industrielle et caractéristiques du marché du travail au début des années 80* ***par Garnett Picot et John Heath (1991)***

No 41 *La répartition des impôts et des transferts fédéraux et provinciaux dans le Canada rural* ***par Brian B. Murphy (1991)***

No 42 *Les multinationales étrangères et les fusions au Canada* ***par John Baldwin et Richard Caves (1992)***

No 43 *Recours répétés à l'assurance-chômage* ***par Miles Corak (1992)***

No 44 *POHEM -- Un cadre permettant d'expliquer et de modéliser la santé de populations humaines* ***par Michael C. Wolfson (1992)***

No 45 *Analyse de modèle de l'espérance de vie en santé de la population : Une approche fondée sur la microsimulation* ***par Michael C. Wolfson et Kenneth G. Manton (1992)***

No 46 *Revenus de carrière et décès : Une analyse longitudinale de la population âgée masculine du Canada* ***par Michael C. Wolfson, Geoff Rowe, Jane Gentleman et Monica Tomiak (1992)***

No 47 *Tendances longitudinales dans la durée des recours à l'assurance-chômage au Canada* ***par Miles Corak (1992)***

No 48 *La dynamique du mouvement des entreprises et le processus concurrentiel* ***par John Baldwin (1992)***

No 49 *Élaboration de données-panel longitudinales à partir de registres des entreprises : Observations du Canada* ***par John Baldwin, Richard Dupuy et William Penner (1992)***

No 50 *Le calcul de l'espérance de vie ajustée sur la santé pour une province canadienne à l'aide d'une fonction d'utilité multiattribut : Un premier essai* ***par J.-M. Berthelot, R. Roberge et M. C. Wolfson (1992)***

No 51 *Mesure de la robustesse des barrières à l'entrée* ***par J. R. Baldwin et M. Rafiquzzaman (1993)***

No 52 *Les multinationales au Canada : Caractéristiques et facteurs déterminants* ***par Paul K. Gorecki (1992)***

No 53 *La persistance du chômage : Dans quelle mesure l'attribuer aux prestations d'assurance-chômage de prolongation fondée sur le taux de chômage régional* ***par Miles Corak et Stephen Jones (1993)***

No 54 *Variations cycliques de la durée des périodes de chômage* ***par Miles Corak (1992)***

No 55 *Licenciements et travailleurs déplacés : Variations cycliques, secteurs les plus touchés et expériences après le licenciement* ***par Garnett Picot et Wendy Pyper (1993)***

No 56 *La durée du chômage en période d'expansion et de récession* ***par Miles Corak (1993)***

No 57 *Obtenir un emploi en 1989-1990 au Canada* ***par René Morissette (1993)***

No 58 *L'appariement de données échantillonnates et administratives en vue d'étudier les déterminants de la santé par* **P. David, J.-M. Berthelot et C. Mustard (1993)**

No 59 *Maintenir la comparabilité dans le temps des classifications par industrie* **par John S. Crysdale (1993)**

No 60 *L'inégalité des gains au Canada : Le point sur la situation* **par R. Morissette, J. Myles et G. Picot (Juin 1994)**

No 61 *Changement structurel dans le secteur canadien de la fabrication (1970-1990)* **par J. Baldwin et M. Rafiquzzaman (Juillet 1994)**

No 62 *Effets dissuasifs de l'assurance-chômage sur le marché du travail canadien : Un survol* **par M. Corak (Janvier 1994)**

No 63 *Expériences récentes des jeunes sur le marché du travail au Canada* **par Gordon Betcherman et René Morissette (Juillet 1994)**

No 64 *Comparaison de la création et de la disparition d'emplois au Canada et aux États-Unis* **parJohn Baldwin, Timothy Dunne et John Haltiwanger (Juillet 1994)**

No 65 *Heures de travail hebdomadaire au Canada : Le point sur la situation* **par René Morissette et Deborah Sunter (Juin 1994)**

No 66 *Mesures d'inégalité divergentes -- Théorie, résultats empiriques et recommandations* **par Michael C. Wolfson (Mai 1995)**

No 67 *XEcon: Un modèle évolutif expérimental de croissance économique* **par Michael C. Wolfson (Juin 1995)**

No 68 *L'écart entre les gains des hommes et ceux des femmes ayant récemment obtenu un diplôme d'études postsecondaires, postsecondaires, 984-92* **par Ted Wannell et Nathalie Caron (Novembre 1994)**

No 69 *Regard sur les groupes d'équité en matière d'emploi chez ceux ayant récemment obtenu un diplôme d'études postsecondaires : minorités visibles, peuples autochtones et personnes limitées dans leurs activités quotidiennes* **par Ted Wannell et Nathalie Caron (Novembre 1994)**

No 70 *Les créations d'emplois par les petits producteurs du secteur manufacturier canadien* **par John Baldwin et Garnett Picot (Novembre 1994)**

No 71 *La part des nouveaux emplois créés au Canada par les petites entreprises est-elle disproportionnée? Réévaluation des faits par* **G. Picot, J. Baldwin et R. Dupuy (Novembre 1994)**

No 72 *Adaptation par sélection et adaptation évolutive : Apprentissage et performance après l'entrée* **par J. Baldwin et M. Rafiquzzaman (Mai 1995)**

No 73 *Stratégie des entreprises innovatrices et non innovatrices au Canada* **par J. Baldwin et J. Johnson (Février 1995)**

No 74 *Développement du capital humain et innovation : La formation dans les petites et moyennes entreprises* **par J. Baldwin et J. Johnson (Mars 1995)**

No 75 *Utilisation des technologies et transformation industrielle : Perspectives empiriques* **par John Baldwin, Brent Diverty et David Sabourin (Août 1995)**

No 76 *L'innovation : La clé de la réussite des petites entreprises* **par John R. Baldwin (Février 1995)**

No 77 *Le chaînon manquant -- Données sur l'élément demande des marchés du travail* **par Lars Osberg (Avril 1995)**

No 78 *Restructuration du secteur manufacturier canadien 1970 à 1990 : Renouvellement de l'emploi selon le secteur industriel et la région* **par J. Baldwin et M. Rafiquzzaman (Juillet 1995)**

No 79 *Capital humain et emploi du temps* **par Frank Jones (Juin 1995)**

No 80 *Pourquoi l'inégalité des gains hebdomadaires a-t-elle augmenté au Canada?* **par René Morissette (Juillet 1995)**

No 81 *Statistiques socio-économiques et politique publique : Nouveau rôle pour les modèles de Microsimulation* **par Michael C. Wolfson (Juillet 1995)**

No 82 *Transferts sociaux, variations dans la structure familiale et faible revenu chez les enfants* **par Garnett Picot et John Myles (Septembre 1995)**

No 83 *Mesures alternatives de la durée moyenne du chômage* **par Miles Corak et Andrew Heisz (Octobre 1995)**

No 84 *Guide de l'utilisateur la durée du chômage* **par Miles Corak et Andrew Heisz (Décembre 1995)**

No 85 *Utilisation des technologies de pointe dans les établissements de fabrication* **par John R. Baldwin et Brent Diverty (Novembre 1995)**

No 86 *L'utilisation de la technologie, la formation et les connaissances spécifiques dans les établissements de fabrication* **par John R. Baldwin, Tara Gray et Joanne Johnson (Décembre 1995)**

No 87 *Croissance de la productivité, transfert de parts de marché et restructuration dans le secteur canadien de la fabrication* **par John R. Baldwin (Novembre 1995)**

No 88 *Les petits producteurs ont-ils été le moteur de la croissance du secteur manufacturier canadien au cours des années 1980?*
par John R. Baldwin (Octobre 1996)

No 89 *Mobilité intergénérationnelle du revenu des hommes au Canada* **par Miles Corak et Andrew Heisz (Janvier 1996)**

No 90 *L'évolution des cotisations sociales au Canada: 1961 – 1993* **par Zhengxi Lin, Garnett Picot et Charles Beach (Février 1996)**

No 91 *Le projet d'appariement du Recensement et des fichiers de soins de santé du Manitoba : Composante des ménages privés* **par Christian Houle, Jean-Marie Berthelot, Pierre David,Cam Mustard, L. Roos et M.C. Wolfson (Mars 1996)**

No 92 *Avantages salariaux d'origine technologique dans les établissements canadiens de fabrication pendant les années 1980* **par John R. Baldwin, Tara Gray et Joanne Johnson (Janvier 1997)**

No 93 *Création d'emplois selon la taille des entreprises : Concentration et persistance des gains et pertes d'emplois dans les entreprises canadiennes* **par Garnett Picot et Richard Dupuy (Avril 1996)**

No 94 *Aspects longitudinaux de l'inégalité des revenus au Canada* **par René Morissette et Charles Bérubé (Juillet 1996)**

No 95 *Évolution de la durée et de la stabilité de l'emploi au Canada* **par Andrew Heisz (Novembre 1996)**

No 96 *Les Canadiens sont-ils plus susceptibles de perdre leur emploi au cours des années 1990?* **par Garnett Picot, Zhengxi Lin (Août 1997)**

No 97 *L'effectif et l'afflux de chômeurs* **par Michael Baker, Miles Corak et Andrew Heisz (Septembre 1996)**

No 98 *L'incidence de la technologie et du commerce sur les écarts salariaux entre les travailleurs de la production et la main-d'oeuvre indirecte dans le secteur manufacturier canadien* ***par John R. Baldwin et Mohammed Rafiquzzaman (Mai 1998)***

No 99 *Utilisation de POHEM pour l'estimation des coûts médicaux directs associés à la pratique actuelle du traitement du cancer du poumon ainsi que pour l'évaluation économique de nouveaux traitements* ***par C. Houle, B.W. Will, J.-M. Berthelot et W.K. Evans (Mai 1997)***

No 100 *Une enquête expérimentale canadienne visant à établir le lien entre les pratiques au lieu de travail et la condition des employés : Raisons de sa nécessité et description de son fonctionnement* ***par Garnett Picot, Ted Wannell (Mai 1997)***

No 101 *L'activité innovatrice dans les établissements canadiens de transformation des aliments : L'importance des pratiques d'ingénierie,* ***par John Baldwin et David Sabourin (Novembre 1999)***

No 102 *Différences dans les stratégies et le rendement de divers types d'innovateurs* ***par John R. Baldwin et Joanne Johnson (Décembre 1997)***

No 103 *Les mises à pied permanentes au Canada : Vue d'ensemble et analyse longitudinale* ***par Garnett Picot, Zhengxi Lin et Wendy Pyper (Septembre 1997)***

No 104 *Travailler plus? Travailler moins? Que préfèrent les travailleurs canadiens?* ***par Marie Drolet et René Morissette (Mai 1997)***

No 105 *Croissance de l'utilisation des technologies de pointe dans le secteur canadien de la fabrication durant les années 90* ***par John Baldwin, Ed Rama et David Sabourin (Le 14 décembre 1999)***

No 106 *Mouvements de la main-d'œuvre et adaptation au marché du travail en Ontario de 1978 à 1993* ***par Zhengxi Lin et Wendy Pyper (Octobre 1997)***

No 107 Importance de la recherche et du développement sur l'aptitude à innover des petites et des grandes entreprises manufacturières canadiennes **par John R. Baldwin (Septembre 1997)**

No 108 *Concurrence internationale et performance industrielle : allocation optimale, production optimale et turbulence* ***par John R. Baldwin et Richard E. Caves (Octobre 1997)***

No 109 Les dimensions de l'inégalité salariale chez les Autochtones **par Rachel Bernier (Décembre 1997)**

No 110 *Existe-t-il des liens entre la performance économique, les paiements de transfert, l'inégalité et le faible revenu?* ***par Myles Zyblock et Zhengxi Lin (Décembre 1997)***

No 111 *L'effet de levier financier des entreprises : Une comparaison entre le Canada et les É.-U., 1961-1996* ***par Myles Zyblock (Décembre 1997)***

No 112 Explication du relèvement de la prime liée à l'âge par Constantine Kapsalis (Juillet, 1998)

No 113 Mobilité intergénérationnelle des gains et du revenu des hommes au Canada : Étude basée sur les données longitudinales de l'impôt sur le revenu **par Miles Corak et Andrew Heisz (Septembre, 1998)**

No 114 *Canadiens nés à l'étranger et Canadiens de naissance : une comparaison de la mobilité interprovinciale de leur main- d'œuvre* ***par Zhengxi Lin (Septembre 1998)***

No 115 Modes de vie et surpeuplement des logements : la situation des immigrants âgés au Canada, 1991

par K.G. Basavarajappa (Septembre 1998)

No 116 *Le point sur l'inégalité des gains et sur la rémunération des jeunes durant les années 90?,* ***par Garnett Picot (Juillet 1998)***

No 117 *Les facteurs déterminants des retards en matière d'adoption des technologies de fabrication de pointe* ***par John R. Baldwin et Mohammed Rafiquzzaman (Août 1998)***

No 118 La productivité du travail dans les établissements de fabrication au Canada sous contrôle canadien et étranger **par John R. Baldwin et Naginder Dhaliwal (Mars 2000)**

No 119 L'adoption de la technologie au Canada et aux États-Unis **par John R. Baldwin et David Sabourin (Août 1998)**

No 120 *Existe-t-il des secteurs d'activité de haute technologie ou seulement des entreprises de haute technologie?Étude basée sur les nouvelles entreprises axées sur la technologie* ***par John R. Baldwin et Guy Gellatly (Décembre 1998)***

No 121 *Un portrait des entrées et des sorties* ***par John Baldwin (Juin 1999)***

No 122 Les déterminants des activités d'innovation dans les entreprises de fabrication canadiennes : le rôle des droits de propriété intellectuelle **par John R. Baldwin, David Sabourin et Petr Hanel (Mars 2000)**

No 123 L'innovation et la formation dans les nouvelles entreprises **(John Baldwin)**

No 124 Une nouvelle perspective des tendances de l'inégalité des revenus au Canada et aux États-Unis ***par Michael C. Wolfson et Brian Murphy (Août 1998 et Octobre 1999)***

No 125 L'assurance-emploi au Canada : Tendances récentes et réorientations par Zhengxi Lin (Septembre 1998)

No 126 Les ordinateurs, les télécopieurs et les salaires au Canada : Qu'est-ce qui compte vraiment? **par René Morissette et Marie Drolet (Octobre 1998)**

No127 Comprendre le processus d'innovation : l'innovation dans les industries de services dynamiques **par Guy Gellatly et Valerie Peters (Décembre 1999)**

No 128 Données canadiennes récentes sur la qualité des emplois selon la taille des entreprises **par Marie Drolet et René Morissette (Novembre 1998)**

No 129 Distribution, inégalité et concentration des revenus chez les immigrants âgés au Canada, 1990 **par K.G. Basavarajappa (Avril 1999)**

No 130 *Dynamique et inégalité des revenus chez les hommes au Canada, 1976-1992 : Analyse fondée sur des dossiers fiscaux longitudinaux* ***par Michael Baker et Gary Solon (Février 1999)***

No 131 *L'incidence de la scolarité et l'écart salarial grandissant entre les jeunes travailleurs et les travailleurs âgés* ***par C. Kapsalis, R. Morissette et G. Picot (Mars 1999)***

No 132 *Qu'est-ce qui explique les mouvements des enfants vers la situation de faible revenu et hors de celle-ci, les changements de situation sur le marché du travail ou le mariage et le divorce?* ***par G. Picot, M. Zyblock et W. Pyper (Mars 1999)***

No 133 *L'accroissement de l'emploi autonome en période de chômage élevé : Analyse empirique des faits récents survenus au Canada* ***par Zhengxi Lin, Janice Yates et Garnett Picot (Mars 1999)***

No 134 *Dynamique de la création et de la disparition d'emplois autonomes au Canada* ***par Zhengxi Lin, Garnett Picot et Janice Yates (Mars 1999)***

No 135 Décès et divorce : les conséquences à long terme de la perte parentale chez les adolescents ***par Miles Corak (Juin 9 1999)***

No 136 À venir

No 137 Innovation, formation et réussite ***par John Baldwin (Octobre 1999)***

No 138 L'évolution de la protection offerte par les pensions aux travailleurs jeunes et plus âgés au Canada ***par René Morissette et Marie Drolet (Décembre 1999)***

No 139 La concurrence des importations et la puissance sur le marché : le cas du Canada ***par Aileen J. Thompson (avril 2000)***

No 140 Taux de féminité des professions et salaires : pourquoi le Canada diffère-t-il des États-Unis? ***par Michael Baker et Nicole Fortin (Juillet, 2000)***

No 141 Passage des études au travail chez les diplômés des universités canadiennes : durée de recherche d'un premier emploi, 1982-1990, ***Julian Betts, Christopher Ferrall et Ross Finnie (Décembre 2000)***

No 142 Qui sont les migrants? Analyse de la migration interprovinciale au Canada fondée sur un modèle logit par panel, par Ross Finnie (Août 2000)

No 143 Différences de profils entre innovateurs et non-innovateurs : Les petits établissements du secteur des services aux entreprises ***par Guy Gellatly (Décembre 1999)***

No 144 Transferts sociaux, gains et intensité des faibles revenus dans les familles canadiennes avec des enfants, 1981 à 1996: Mise en évidence des progrès récents de la mesure des faibles revenus ***par John Myles et Garnett Picot (Mars 2000)***

No 145 Dans quelle mesure le chômage au Canada est-il structurel ? ***par Lars Osberg et Zhengxi Lin (Octobre 2000)***

No 146 Dans quelle mesure les Canadiens sont-ils exposés au faible revenu ? ***par René Morissette et Marie Drolet (Mars 2000)***

No 147 La maturation du système de revenu de retraite du Canada : Niveaux de revenu, inégalité des revenus et faibles revenus chez les gens âgés ***par John Myles (Le 6 mars 2000)***

No 148 Le marché du travail des années 1990 ***par Garnett Picot et Andrew Heisz (Avril 2000)***

No 149 Réexamen des charges sociales au Canada : structure, paramètres législatifs et tendances récentes ***par Zhengxi Lin (Août 2001)***

No 150 Analyse empirique des tendances sur le plan de la diversification des sociétés au Canada ***par John R. Baldwin, Desmond Beckstead, Guy Gellatly et Alice Peters (Juin 2000)***

No 151 Les multinationales et le processus d'innovation au Canada ***par John R. Baldwin et Petr Hanel (Juin 2000)***

No 152 Les jeunes ruraux : Rester, quitter, revenir ***par Richard Dupuy, Francine Mayer et René Morissette (Le 5 septembre, 2000)***

N° 153 Taux d'emploi et participation à la vie active des Canadiennes vivant en milieu rural, ***par Euan Phimister, Esperanza Vera-Toscano, Alfons Weersink (Janvier 2001)***

N° 154 La formation comme stratégie en matière de ressources humaines : La réaction aux pénuries de personnel et au

changement technologique, ***par John R. Baldwin et Valerie Peters (Avril, 2001)***

N° 155 *Durée d'occupation des emplois, mobilité des travailleurs et marché du travail des jeunes dans les années 1990* ***par G. Picot, A. Heisz et A. Nakamura (Mars 2001)***

N° 156 ***Incidence du commerce international sur les salaires des Canadiens,*** *par Omar Zakhilwal (Janvier 2000)*

N° 157 ***L'écart persistant : Nouvelle évidence empirique concernant l'écart salarial entre les hommes et les femmes au Canada,*** *par Marie Drolet (Janvier 2001)*

N° 158 *À la recherche des contraintes intergénérationnelles d'emprunt chez les hommes canadiens : tests de régression par quantile et de régression des moindres carrés pour les contraintes impératives d'emprunt,* ***par Nathan D. Grawe (Janvier 2001)***

N° 159 *Influences intergénérationnelles sur la percpetion de prestations d'assurance-chômage au Canada et en Suède,* ***par Miles Corak, Bjorn Gustafsson et Torun Österberg (Janvier 2001)***

N° 160 ***Inégalités entre les quartiers des villes canadiennes,*** *par J. Myles, G. Picot et W. Pyper (le 13 décembre 2000)*

N° 161 *Intensité de la faiblesse du revenu chez les Canadiens des régions urbaines et rurales de 1993 à 1997,* ***par Andrew Heisz*** *(À venir)*

N° 162 *Évolution de la stabilité d'emploi au Canada : tendances et comparaisons avec les résultats américains,* ***par Andrew Heisz et Mark Walsh*** *(À venir)*

N° 163 *L'incidence de la mobilité interprovinciale sur les gains des particuliers : estimations de modèles par panel pour le Canada,* ***par Ross Finnie (Octobre 2001)***

N° 164 *Résultats sur le marché du travail des diplômés récents des universités canadiennes : analyse longitudinale intercohortes,* ***par Ross Finnie (mars 2002)***

N° 165 *Innovation et connectivité : La nature des liaisons entre les marchés et les réseaux d'innovation dans les industries manufacturières au Canada,* ***par John Baldwin et Alice Peters (Mai 2001)***

N° 166 *Évaluation de la déclaration des prestations d'a.-e. et d'a.s. dans le cadre de l'EDTR,* ***par Constantine Kapsalis (Août 2001)***

N° 167 *À venir*

N° 168 *Améliorer la salubrité des aliments et la productivité : Utilisation de la technologie dans le secteur de la transformation des aliments au Canada,* ***John R. Baldwin et David Sabourin (Mai 2002)***

N° 169 *Dynamique du secteur canadien de la fabrication dans les régions métropolitaines et rurales,* ***John R. Baldwin et Mark Brown avec l'aide de Tara Vinodrai (Novembre 2001)***

N° 170 *Perspectives des bacheliers de la Colombie-Britannique sur le plan des revenus,* ***Andrew Heisz (Mai 2001)***

N° 171 *Les enfants se portent-ils bien? Mobilité intergénérationnelle et bien-être de l'enfant au Canada,* ***Miles Corak (Octobre, 2001)***

N° 172 *Intensité des faibles revenus au cours des années 90 : Le rôle de la croissance économique, des revenus d'emploi et des transferts sociaux* ***G. Picot, R. Morissette, J. Myles (Decembre 2001)***

N° 173 *Entraves à l'adoption des technologies de pointe pour les fabricants canadiens,* ***John Baldwin et Zhengxi Lin (Août 2001)***

N° 174 *Impact de l'adoption des technologies de l'information et des communications de pointe sur la performance des entreprises du secteur de la fabrication au Canada,* ***John R. Baldwin et David Sabourin (Octobre 2001)***

N° 175 *Pénuries de main-d'oeuvre qualifiée et adoption des technologies de pointe,* ***David Sabourin (Septembre 2001)***

N° 176 *Quelles entreprises ont des taux de vacance élevés au Canada ?* ***René Morissette, Xueline Zhang (le 25 octobre 2001)***

N° 177 *Un conte de trois villes : La dynamique du secteur de la fabrication à Toronto, à Montréal et à Vancouver de 1976 à 1997,* ***Tara Vinodrai (Novembre 2001)***

N° 178 *Le rendement scolaire des enfants d'immigrants au Canada, 1994-98,* ***Christopher Worswick (Le 14 novembre, 2001)***

N° 179 *Changements observés au niveau de la diversification des entreprises du secteur canadien de la fabrication (de 1973 à 1997) : Vers la spécialisation,* ***John R. Baldwin, Desmond Beckstead et Richard Caves (Février 2002)***

N° 180 *Différences de productivité entre les provinces,* ***John R. Baldwin, Jean-Pierre Maynard, David Sabourin et Danielle Zietsma (Décembre 2001)***

N° 181 *Qui a raison des parents ou des enfants?Évaluation de l'accord des parents et des enfants dans l'Enquête longitudinale nationale sur les enfants et les jeunes,* ***Lori Curtis, Martin Dooley et Shelley Phipps*** *(À venir)*

N° 183 *Monter sa propre entreprise : le travail indépendant chez les diplômés des collèges et universités canadiens,* ***Ross Finnie, Christine Laporte, Maud-Catherine Rivard (Mars 2002)***

N° 184 ***Résultats sur le plan de la répartition au Canada dans les années 90,*** *Andrew Heisz, Andrew Jackson, Garnett Picot (Février 2002)*

N° 185 *Les quartiers influencent-ils la réussite à long terme sur le marché du travail? Comparaison des adultes qui ont grandi dans des ensembles de logements publics différents,* ***Philip Oreopoulos*** *(À venir)*

N°. 186 Mariage, maternité et rémunération : Le choix du moment importe-t-il? Marie Drolet (Le 1 mai 2002)

N° 187 L'évolution de l'inégalité de la richesse au Canada, 1984-1999, René Morissette, Xuelin Zhang et Marie Drolet (Février 2002)

N° 188 *Expérience en gestion et diversité dans une organisation qui vieillit : Une analyse de microsimulation,* ***Ted Wannell et Martin Gravel*** *(À venir)*

N° 189 *L'importance de l'entrée dans le secteur canadien de la fabrication, document accompagné d'une annexe sur les* questions de mesure, **John R. Baldwin, Desmond Beckstead et Andrée Girard** (mai 2002)

N° 190 *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises : Nouveaux éléments probants provenant du Canada,* ***John R. Baldwin, Valérie Gaudreault et Guy Gellatly*** *(mai 2002)*